MASTERING THE ART OF QUITTING

Peg Streep
Alan Bernstein

放弃的艺术

什么时候应该坚持不懈，
什么时候应该果断放弃？

[美] 佩格·斯特里普 艾伦·伯恩斯坦 ◎著
黄延峰 ◎译

中信出版社·CHINACITICPRESS

图书在版编目（CIP）数据
放弃的艺术/（美）斯特里普，（美）伯恩斯坦著；黄延峰译. —北京：中信出版社，2014.11
书名原文：Mastering the Art of Quitting
ISBN 978-7-5086-4786-9
I. 放… II. ①斯… ②伯… ③黄… III. 人生哲学一研究 IV. B821
中国版本图书馆CIP数据核字（2014）第206474 号

Mastering the Art of Quitting: Why It Matters in Life, Love, and Work by Peg Streep and Alan B. Bernstein Copyright ©2014 by Peg Streep and Alan B. Bernstein
Simplifi ed Chinese translation copyright ©2014 by China CITIC Press
Published by arrangement with Da Capo Press, a Member of Perseus Books Group through Bardon-Chinese Media Agency All rights reserved
本书仅限中国大陆地区发行销售

放弃的艺术
著者：[美]佩格·斯特里普 [美]艾伦·伯恩斯坦
译者：黄延峰
策划推广：中信出版社（China CITIC Press）
出版发行：中信出版集团股份有限公司
（北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座邮编100029）
（CITIC Publishing Group）
字数：176千字
版次：2014年11月第1版
京权图字：01-2013-5791广告经营许可证：京朝工商广字第8087号
书号：ISBN 978-7-5086-4786-9/B·133
定价：38.00元

版权所有·侵权必究
凡购本社图书，如有缺页、倒页、脱页，由发行公司负责退换。
服务热线：010-84849555服务传真：010-84849000
投稿邮箱：author@citicpub.com

中信出版社官网：http://www.publish.citic.com/
官方微博：http://weibo.com/citicpub
更多好书，尽在中信飞书 App：http://m.feishu8.com （中信电子书直销平台）
电子书排版：济南斯麦尔数字出版技术有限公司

放弃的艺术

[美]佩格·斯特里普 艾伦·伯恩斯坦 著
黄延峰 译

中信出版社

献给我最棒的女儿亚历山德拉·伊斯雷尔和最好的小猎犬克雷格·韦瑟利

——佩格·斯特里普

引言

小火车头的故事

半途而废的人在美国的神话里总是无立足之地。但本书的出发点就是要打破这一传统观念。事实上，只有一种放弃的行为是我们都能接受和支持的，那就是改掉吸烟或喝酒的坏习惯。但本书意不在此。

倡导“坚持”和“乐观主义”没有问题，但本书建议也要给“放弃的能力”留出一席之地，它的存在是对这两方面特质的平衡。正如我们要讲述的那样，“坚持”是人类的天性，通常即使目标遥不可及，人们也不放弃，因此，培养“放弃的能力”对人们来讲尤为重要。放弃不仅能让我们从毫无希望地追求难以企及的目标中抽身，还能让我们有机会去追求更令人满意的新目标。学会如何放弃非常重要，这是对我们大脑中固有习惯的一种有意识的区分，这些习惯大多是无意识的，抛弃它们反而更好。

放弃并不意味着结束，它是重新审视你的目标和你想要的生活时必须跨出的第一步。

我们希望本书既能改变人们对放弃的态度，又能为那些在舍弃无法实现的目标或修正不再令人满意的目标时需要帮助的人，提供一个正确的行动指南。本书对只吹捧“坚持到底才是美德”的文化进行了必要的纠正。

两种能力的平衡

“我想我能，我想我能”，小火车头 [1] 将此信念转变成行动，小时候，我们都曾听着这个故事酣然入睡，它让我们认识到坚持和积极思考

是取得成功的关键。从一开始，我们学到的信条就是“赢者从来不放弃，放弃就永远不会赢”，这让我们相信：我们必须坚持不懈，并且要迎难而上。

强调“坚持”是美国神话的一部分，或许是因为当时创建美国的人需要这样的精神。那时，他们要度过在新英格兰（美国东北部）的第一个严冬，在向西进发的路途中跨越地势险峻的地带，怀着开拓进取之心前往几千英里 [2] 之外的地方。不管是白手起家的人，还是转败为胜的人，抑或像拳击手洛奇那样战胜种种困难的人，他们身上不屈不挠的精神已经成为美国梦的精神支柱。

将坚持视为成功的关键也为大众所接受。如果“坚持”才是必需的东西，那么一个人可能拥有的超越他人的其他特点和优势——教育、阶级和特权——就会被人们忽视。

在古希腊人眼中，西绪福斯只是在徒劳地推着石头上山，而在美国人看来他却是一个正在崛起的英雄。

小火车头及成人世界的例子完全主宰着人们的集体思维，以至于我们喜欢掺杂着失败因素的成功故事，故事中最好存在一些难以克服的困难，以便在叙事时彰显“坚持”的意义。如果托马斯·爱迪生首次尝试就取得了成功，我们还会对他发明了电灯泡表示钦佩吗？答案是“不会”，因为我们只崇拜那些后来居上的人。《奥普拉脱口秀》25年间采访的无数成功人士就是例证，更不用说大量的新闻报道、书籍和电影中的主角了。“坚持”也造就了许多动物英雄，比如罕见的从千里之外回到家的狗或猫。

在反复讲述此类故事的过程中，“下定决心就能成功”成了一个信条，它又演绎出了其他的人生箴言，其中非常重要的一条就是：失败是成功之母。因此，视频分享网站上名为“著名的失败”的视频被浏览了数百万次，并在整个互联网上被大量转载。它传递了什么信息呢？那就是

如果你没有失败过，你就没有真正生活过。

这种想法令人鼓舞。美国著名的恐怖小说家史蒂芬·金被退稿了30次，还有4本小说没有出版；史蒂夫·乔布斯开发的NeXT牌电脑（于1988年问世的第一个工作站计算机产品）并没有成功。当我们为自己设定新的目标时，我们也会想到这些从失败最终走向成功的故事。“我想我能”这句口号与“如果开始不成功，就一次次尝试”一唱一和，萦绕在我们的脑海之中。我们告诉自己这些文化观念会引导我们渡过难关。

我们对“坚持”的信仰，粉饰了我们讲述自己的故事的方式，也歪曲了我们从听到的故事中吸取的教训。这种信仰与我们看待生活的方式交织在一起，使我们很难用其他的方式进行思考。

这里只有一个问题。不管我们多少次看到洛奇获胜，但仅仅是“坚持不懈”并不能保证你取得成功。事实上，我们的大脑已经习惯了“不放弃”，这种对“坚持”的依赖限制了我们的视野，使我们在看待很多重要的事情时目光狭隘。另外，我们每个人都有一些固有的思维习惯，无论成功的可能性如何微弱，它们都会让我们更专心投入，而不是放弃。

因为我们的思维已经适应了“坚持不懈”，所以当我们思考实现一个目标的概率时会过于乐观，甚至会痴心妄想。因此，对于一个目标是否真的能够实现，我们不是很擅长做出判断。这还不是事情的全部。当已经实现的目标不再让我们感到快乐时，我们的思维习惯和放弃带来的压力又会阻碍我们设定新的目标。当我们的确无法达成目标时，我们也不会放弃，因此，“坚持”会让我们错上加错，阻碍我们继续前进。

“完全放弃”和“坚持”这两种能力对于我们能否过上幸福的生活具有同等的价值。

我们受到的教育告诉我们，放弃是懦弱的表现，半途而废的人就是失败者。因此，承认放弃的价值听起来不可思议、违反直觉、愚蠢至

极。

简而言之，成功的人知道坚持，也知道放弃。赢者确实会放弃，但不是按照你认为的那种方式放弃，他们在放弃时能做到有理有据，并充满智慧。

放弃是一项重要的生活技能，而非像文化传统灌输的那样是令人羞愧的无奈之举。“放弃”开启了另外一个视角，而这个视角是我们所受的教育和我们给孩子的教育中所缺失的。因为人类大脑的天平无意识地倒向了“坚持”的一侧，所以“放弃”对大脑的工作方式会起到重要的纠正作用。人们很难做到巧妙地放弃，如果理解了其中的原因，我们就能洞悉我们的决策在多大程度上是无意识的，以及我们如何才能做出有意识的决策。

本书建立在科学研究的基础之上，既有心理学家和研究人员对人类行为和动机的分析，也有科学家对人类大脑的探究。本书将“放弃”看作一门可以掌握的艺术，帮助你均衡培养“放弃”和“坚持”这两种能力，使你对自己已经做出的决定感到更加快乐和满足。本书能帮你消除困惑，快乐生活。设定新目标和制订新的可行性方案的唯一方法就是完全舍弃旧目标。

以下简单的建议适用于各个生活领域，包括爱情、人际关系和工作：

- 除了从失败中吸取教训外，最终达成目标的人还有更多事情要做。他们必须彻底放弃无法实现的目标。
- 放弃让我们的思想得以解脱，心灵得到释放并提高拟定新目标的能力。失败却不放弃会削弱自我成就感及行动能力。若不具备放弃的能力，大多数人会陷入令人沮丧的恶性循环中，不能自拔。
- 睿智的人既能坚持又能放弃，他们知道何时不该坚持而应放

弃。反之亦然。当他们决定放弃时，他们会真的放弃。然后，他们会变换方法，设定新的目标，为此“坚持不懈”。

• 有些人天生既擅长坚持又懂得放弃。虽然放弃不会与相信坚持不懈那样被广泛接受，但好消息是，每个人都能掌握放弃的艺术。

• 当目标无法实现时，当生活进入死胡同时，当生活中的意外给你出了难题时，放弃就会是一种有益的适应性反应。将“放弃”看作可行的，这对于盲目“坚持”是一个有益的纠正，也是改变你的观点所需要迈出的第一步。

• 为了取得成功，你需要用放弃的能力来平衡坚持的能力。

有一个与放弃有关的心理学术语叫作目标脱离，它包括一系列相互关联的步骤，并不是一蹴而就的事情。能够放弃的人实际上比不能放弃的人更幸福，对自己的生活也更满意。相比生活不幸福的人，生活幸福之人更加实际。研究表明无法从一个不可企及的目标中解脱出来，会让人感到很不舒服。

目标脱离并不是心血来潮，或者脱口而出一句“去你的”，然后摔门而去的那种放弃，它是全然不同的事情。它不是懦夫或者没有能力坚持到底的人的行为表现。

目标脱离是一种智慧，各个层次的人都需要它，它会改变你的思想、感觉和行为。本书就是一本介绍此类脱离的指南。如果方法得当，放弃会促使你设定新的目标，并考虑新的可行性。

---

[1] 克利夫兰·克利夫斯（Cleveland Cliffs），北美最大的铁矿砂公司。—译者注

[2] 《蝇王》（Lord of the Flies），英国作家威廉·戈尔丁（William Golding）的作品，描述在一个毫无大人管束的孩童团体中罪恶如何蔓延。—译者注

目录

第一章 明知目标不可企及，你为什么还要坚持？

第二章 真放弃和假放弃

第三章 目标脱离和积极思维

第四章 培养放弃的能力

第五章 管理你的思想和情绪

第六章 关于目标的快思慢想

第七章 如何规划你的人生目标？

第八章 别让后悔拖住你放弃的脚步

第九章 重置你人生的指南针

后记 放弃的智慧

致谢

Mastering the
Art of Quitting

第一章　明知目标不可企及，你为什么还要坚持？

作为本书作者的我们两个人都放弃了最初较好的职业道路。说来奇怪，虽然我们最后落脚在不同的地方，而且离开的理由也各不相同，却都是从相同的职业道路上退出的。艾伦多年来从事心理治疗师，积累了很多经验，同时，我们的职业变化也使我们能够以亲历者的视角，从成本和可能性两方面解读“放弃”。

两个放弃博士学位的人

那时艾伦已年近30岁，已结婚并当上了父亲，正在研究生院攻读文学博士学位。他已经通过了口试，正在撰写学位论文，梦想中的博士帽已经触手可及了，大学教授的职位也在向他招手。虽然他喜欢教书，但他意识到自己对给学生讲授莎士比亚的十四行诗兴趣并不大，反而比较喜欢听学生谈论他们自己以及他们的志向。在大学这种宽松的环境中，学生可以顺道拜访老师并在一起交流，因此他有充足的机会做这件他喜欢的事情，还可以从中发现自我。他非常热爱他的学生，希望帮助他们在生活中做出积极的抉择，而不是教他们英文诗歌中的抑扬格五音步。使他内心产生冲动的不是文学，而是心理治疗。于是，他在写论文期间退学了。

但是，放弃博士头衔，与一家备受赞誉的学术机构脱离关系，转而攻读社会工作专业的硕士学位，艾伦的这种转变进行得并不顺利，伴随着大量的不自信和担忧。在从事带给他极大满足感的职业多年之后，艾伦仍然对这些感觉记忆犹新："转变可不是从黑暗一步走到光明，它更像是混杂着希望和怀疑的过程，二者要斗上十几个回合才能决一胜负。"

放弃让他得到了什么？放弃促使他寻找并明确了一生所要从事的事业——真正令他满足的、能帮助人们做出一生中最重要的决定的事业。

佩格也是在工作少之又少的情况下退出学术界，进入出版行业的。当时，她正在撰写论文，完成之后就能拿到文学博士学位，但学术界的风气让她觉得自己应当去做更好的事情，这让她的指导教师们非常懊恼。但让她没想到的是，公司的工作某种程度上还是让她想到了学术界。30岁以后，她下决心为自己工作，并设定了自我奋斗的目标。后

来，她成了作家，这让她很满意。既有事业，又能当一个全职妈妈，她认为这简直就是最好的安排。

我们不仅对放弃一个坚持了很长时间的目标所需要的巨大的思想转变感到理解，而且对与放手的一瞬间相伴而生的怀疑和担忧有切身体会。

为什么“放弃者”是个蔑称？

在一个信仰“坚持”的文化氛围中，“放弃者”是你能够给予某人的最具羞辱意味的绰号之一。它意味着这个人有一种根深蒂固的性格缺陷、缺乏投身一项事业的能力以及面对挑战时的勇气。

翻查词典，在“放弃者”这个词条下你读到的是：“放弃的人，特指轻易放弃的人”，道德判断的意味不可谓不明显。

真正做到目标脱离并非易事。它包括从先前的目标承诺中解放出来、控制消极的情绪和树立新目标，以及改变行为从而适应新的目标。相比之下，我们称之为“放弃者”的行为则截然不同。

以贾森为例，他32岁，用了6年的时间上完高中（他父母先送他去了预科学校，因此他比别人多读了两年），接着，他又用了6年上完大学（因为不做作业，被第一家名校开除）。从20多岁到30多岁，他的所作所为有一个明显的特点，那就是不断地辞职，变换人际关系，甚至是搬到不同的城市。虽然他的目标不是教书，但他去过西班牙教书，只是为了打发时间。之后为了重塑自我，他搬到美国西海岸，后来又搬回了东海岸。

正如他讲的那样，没有哪份工作能让他全情投入，或者与他的才能相匹配。他总是怀才不遇，这就是他从来没有从事一份工作超过1年的原因。对于哪种职业道路适合他，他仍旧没有把握，对此他似乎也不放在心上。在必须要付出努力时，他却总是选择放弃，这使得他几乎没有失败过。

一路走来，我们都会遇上一两个这样的人——工作时间一长，发现

工作变得单调乏味或者自己有失败的危险时就放弃的人。我们都不喜欢半途而废的人，因为当他作为团队的一员与我们一起工作时，他是最有可能中途离去的人，最后我们还得完成应该由他做完的事。

是什么让一个人成为放弃者的呢？事实证明，理由是多种多样的。放弃者可能无力做出承诺，他们可能害怕失败，可能会陷入自暴自弃的泥沼。他们也可能为人懒散，逃避责任，或者只愿观望生活。

这种放弃建立在逃避和无力承担的基础上，它与我们要谈论的那种深思熟虑的放弃毫不相干。

在我们转而探讨正确的放弃类型之前，让我们看看盲目坚持如何扭曲了我们的心灵与对放弃的认识。

情绪与放弃

坚持的文化压力令情感因素对放弃行为的影响，无论怎么说都不为过。你要证明自己不是传统意义上的放弃者，要让大家认为你不是情绪化、没有进取心、缺乏洞察力和懦弱的人。这些负面评论会让人难以接受，它们成了坚持下去的诱因。

总体来讲，只有在谈到改掉一个坏习惯时，我们才把“放弃”看成是积极主动的行为，而在其余的时间里，我们则把“放弃”视为被动的反应，而且是一种不好的反应。鉴于此，任何打算放弃的人会经历大量的情绪波动，更不用说还要采取防御的姿态了。不管是公开的，还是私下里，文化因素使我们需要为放弃行为做辩护，并承受极大的精神负担。因此，我们在情感上被鼓励要坚持就不足为奇了。

我们羞于放弃的原因同样重要。总体来说，人类更愿意逃避，特别是当遭遇情绪或身体痛苦时更是如此。在职场或人际交往中，当人们受困于负面情绪时，他们更可能去缓解已知的情感痛苦，而不是承受他们不了解的情感波动。如果他们决定放弃并离开的话，就必然要探索未知的领域。心理治疗专家的办公室里坐满了受此困扰的人，他们都选择了在令他们很不愉快却熟悉的环境中坚持。此外，坚持不会让我们产生羞耻、无能或失败感，这些感受显然是与不恰当的放弃行为相联系的。

坚持是一种美德，与之相伴而生的是情绪上的平静，而不是随放弃而来的情绪的起伏。这种看法也从情感上加强了对坚持的认同。

本书提倡并阐明的是巧妙式放弃，它包括放开熟悉的东西，发现新的世界，度过一段迷茫期，并应对放弃所带来的负面情绪。显而易见，放弃会使你经历一段艰难的情感过程，但到最后，它会为你在情感上带

来更大的激励。控制你的情绪不只是明智放弃的一个重要组成部分，它还贯穿重设新目标的过程。强调坚持——让我们停留在一处——并不会让我们学会控制情绪，只是让我们学会了忍耐。从这种意义上讲，掌握放弃的艺术还要包含情感教育。正如一位女士所说："放弃需要勇气，并不总是轻而易举的。我喜欢自己的一点是，我会设法鼓足放弃的勇气，即使不知道结果会怎样，也要跨出那关键的一步。当你冒险闯入未知的荒野，想象这种选择会获得完美的结局，这需要极大的信心。"这位女士现年60多岁，终其一生从事过4个互不相干的职业。

让我们坚持不懈的原因不仅包括避免"放弃"造成的情感代价，还包括我们的大脑感知坚持的方式。

直觉与坚持

巧妙式放弃难以做到，部分原因在于大脑处理信息的方式，而信息是通过我们的感觉提供的。文化给“坚持”施加的压力和大脑的工作方式共同发挥作用，让我们很多人对无法达成的目标紧追不舍。

我们在追求目标时会认为这一过程是有序的、合乎逻辑的和自觉的，但事实上，我们的大脑会采取不同的策略。当目标易于达成时，它就采取有价值的策略；若目标无法实现，它就会采取有害的策略。科学家描述了这两个重叠的思想体系或认知体系。其中一个体系叫作“直觉”，它反应迅速，通过关联发挥作用，常常带有强烈的情绪色彩。另外一个体系依赖“推理”，它要慢很多，需要深思熟虑，而且是有意识的。因为人类心理过程的总容量是有限的。更有效的思考过程倾向于相互干扰，而直觉思维方式却不会被打断。结果是，当我们同时考虑几件事情时，直觉系统提供的简易答案最有可能浮现出来。当然，我们意识不到它的发生，我们习惯于认为我们所有的想法都是经过推理和深思熟虑而得出的。

直觉思维曾经发挥过巨大的作用，在需要体力追逐（比如打猎）或体格健壮时，快速反应与坚持是生存的必需。在21世纪，我们的大脑仍然会采用这些与逻辑或理性无关的策略。

人对难以达成的目标的反应方式非常普遍，事实上，研究人员已经对各种反应方式进行了命名和研究。有些情况下，为清楚起见，我们会重新命名。这些都是需要我们了解的大脑的反应，因为它们抓住了“为什么坚持需要放弃的能力来调和”这个问题的核心。所有这些本能的行为都是由我们的文化理念和不许放弃的警告所导致的。

詹妮弗的经历就是很有说服力的例证。詹妮弗32岁，她的父亲是位律师，她现在是一家规模小但声誉好的律师事务所的律师。读大学期间，她是法学院一位很有天赋且用心攻读的学生，把做律师当成自己的奋斗目标。工作之后，她也同样努力，最初的4年尽管工作占用了她大量的时间，她还是很喜欢当律师。后来，她的顶头上司跳槽，加入了另一家律师事务所。

她的新上司与她截然不同。尽管她的客户和律师事务所的其他人似乎都很喜欢她，但这位新上司却对她和她的工作极为挑剔。从管理等级的角度看，他对她的评价至关重要。

她采用了一些方法来取悦他，她不时会从他的反应里得到鼓励。有时，她觉得自己马上就要扭转他对她的看法了。但最终，她所做的一切仍是徒劳。

渐渐地，她开始惧怕上班，从工作中获得的快乐也迅速消失。她感到焦虑，不知道何去何从。丈夫、父母和朋友，她与之交谈的每一个人都劝她要坚持。

因为投入了太多的时间、付出了太多的努力，其中包括3年的法学院学习和差不多4年的律师事务所的实践，她无法放弃。她仍然有机会成为合伙人，她还希望能够赢得上司的好感。如果辞职，上司就胜利了，加上当时经济不景气，律师供过于求，她可能再也做不成律师了。辞职会让她显得不称职，好像她无法处理压力似的。上司给她的差评也会如影随形地困扰她多年。她认为，如果自己坚持下去，而不是简单地甩手离去，就能更好地控制接下来发生的事情。

詹妮弗的经历并不罕见。你可以将她的故事中的特定成分替换成其他，比如改变职业、人生目标和坏上司的设定，还是能得到很多坚持导致进退两难的故事。在男女关系或婚姻关系中也容易发生这样的故事，是留是走，左右为难，而我们头脑中自己的声音和外界众人的声音都在

告诉我们要坚持。

正如我们将要看到的那样，面对达成目标的阻力，我们会认为我们做出了清醒、理性的反应，但其实并不是那么回事儿。

近在咫尺的胜利

在“坚持”理念的作用下，当人们离达成自己的目标还差一点儿的时候，他们更可能视目标为“近在咫尺的胜利”，而不是将其视为一种失败。这是有原因的。

人类的大脑对近在咫尺的胜利会本能地做出反应，因为当涉及运动技能时，近在咫尺的胜利实际上是一个成功的好兆头。假定你正在做某种体能运动，它需要真正的技能，比如狩猎、打靶或打棒球，“近在咫尺的胜利”表明你离目标越来越近，也就是说，如果你再提升一下技能，你很可能就会成功。在追求学术目标时，离你自我设定的目标分数仅一步之遥也属于“近在咫尺的胜利”，它同样是切实可靠的。下一次学习再努力一点儿，学习时间再长一点儿，就有可能达成目标。

遗憾的是，不管是人类还是他们的大脑并不善于判定“近在咫尺的胜利”何时是可行的，何时是不可行的。在英国，研究人员进行了一项关于赌博的研究，他们让一群普通人玩老虎机，监测他们的大脑在赌钱时的活动。当然，玩老虎机赢钱根本不需要什么技巧，但研究人员发现，赌钱者和他们的大脑对这种“近在咫尺的胜利”产生的反应同做技巧性活动时产生的反应完全相同。他们大脑中处理愉悦和奖赏的部位在遇到“近在咫尺的胜利”时会变亮，其亮度与他们真正赢钱时几乎一样。并且，这种“近在咫尺的胜利”足以鼓励他们继续玩下去，即使他们输了钱，并且意识到“近在咫尺的胜利”对真正赢钱毫无预示作用，也不会放弃。不必奇怪，“近在咫尺的胜利”在那些赌博成瘾之人的生活发挥了重要的作用。

但是，我们不玩老虎机也会受到“近在咫尺的胜利”的影响。它会加强我们的积极信念，加重我们内心的一厢情愿。它常常导致我们在早该

结束的关系和不适合自己的环境中停留，即使根本看不到希望。

在詹妮弗的故事中，当她讨好上司，解读他的反应，将上司的不屑一顾看作她正在赢得他的好感时，“近在咫尺的胜利”就开始发挥作用了。仅仅是听到“还可以”这个词，而不是讽刺挖苦，就足以让她感觉到她在进步。

“近在咫尺的胜利”之所以能影响我们，不仅因为我们大脑的神经连接，还因为文化观念上对放弃的抵制。在形成“我们需要放弃”的观念的过程中，了解大脑的特殊习性，认识到我们有时会将失败一厢情愿地看成胜利在望是重要的第一步。

传闻的影响力

当你思考一些事是否会在你身上发生，或者一个事件是否可能导致另外一个事件的发生时，你都会坐下来，运用逻辑推理，做出最慎重的决定，对吗？其实不然。更有可能的情况是，你的大脑会分析最容易从脑海中蹦出来的案例或逸事，并在此基础上做出决定。

这种心理现象有个拗口的名字，叫作“可得性启发法”，它是一种心理习惯，大大强化了“坚持”这一理念。这种从最有用和最生动的案例中获得的想法，最初对于人类的生存极富价值。假定你是旧石器时代的捕杀北美驯鹿的猎人，你一直都想走捷径赶到驯鹿聚集的湖边。但你听说就在这条路上有3个人遭遇过熊的袭击。这条信息让你产生抄近路会碰到熊的联想，熊是危险的，于是你决定走那条较远的路，虽然这会给狩猎增加困难，但会让你性命无忧。类似的，由于缺乏体内温度或旋毛虫病的相关知识，许多的古代文化和宗教中盛行吃猪肉会死人的传闻，从而禁止人们以猪肉为食。

唉，在当今世界，传闻逸事的说服力不会带来普遍的好处。彩票中奖者的例子可谓信手拈来，我们会在电视上看到或在报刊上读到他们的故事，这些人锲而不舍，实现了远大的目标，即使完全没有证据表明中奖者会是你，但他们的言行还是会让你产生“为什么不是我”的想法。在一个媒体无处不在的世界，一次又一次地听到某些事例会让我们对没有任何联系的事情产生联想。我们想象中一些事情发生的概率远大于真实发生的概率，而且不论好事坏事都是一样。这适用于“坚持就是胜利”的故事和其他事情。

人们愿意用媒体报道的危险事件举例，比如学校枪击案件和鲨鱼袭人事件。人们之所以选取这些事，仅仅因为它们更易唤起记忆，人们认

为它们的发生有更大的可能性。案例越生动或越扣人心弦，它就越有可能是事实。

为了证明这一点，心理学家斯科特·普劳斯向实验对象提出一个问题：人们更可能被坠落的飞机残片砸死，还是被鲨鱼咬死？想一分钟，然后回答。

因为鲨鱼袭击更广为人知，所以，即使天空坠落的飞机碎片致死的概率比鲨鱼袭击致死的概率高出30倍，大多数人的回答还是“鲨鱼袭击”，飞机碎片掉下来砸死人的确是不太可能发生的事，但相对鲨鱼袭击而言，选它为答案更准确。这是可得性启发法在起作用。

传闻对我们思考的影响，我们关于坚持的文化假定，以及媒体吹捧的和以故事形式讲述的许多案例，让我们变得特别脆弱。当然，激励并没有错，坚持不懈的故事确实能够鼓舞人心。但问题在于，当我们的决定被我们首先想到的事情左右时，我们就不可能再提出正确的问题。而正确的问题肯定不是经常听到的“为什么不是我”。

其实，可得性启发法让我们对成功或其他任何事情做出的预测糟糕透顶。在意识到可得性启发法的危害的同时，反思一下我们为什么选择努力坚持，这会使我们不再沉溺于坚持而不能自拔，开始坦诚地审视放弃是否才是我们需要做的事情。

间断强化的力量

间断强化也能给“不必要的坚持”提供力量，如果这个短语让你想到了曾经在的课堂上听到的内容，那你的记忆力真是太好了。间断强化关系重大，因为发生在老鼠身上的事也会发生在人的身上。为了唤醒你的记忆，我们先回顾一下伯勒斯·弗雷德里克·斯金纳所做的实验。

设想有三只饥饿的老鼠分别被关在三个笼子里，每个笼子里都有一个操纵杆。在第一个笼子里，老鼠每按压一次操纵杆就会得到一粒粮食。没过多长时间，老鼠就意识到操纵杆是一个可靠的食物来源，现在，老鼠可以做它想做的任何事情，比如转动轮子、翻掘锯屑等。因为知道食物从哪里来，老鼠成了一个快乐的笼中“居民”。

在第三个笼子里，老鼠按压操纵杆却什么也得不到。再三按压也不会得到食物。因为没有食物奖励，老鼠放弃了按压操纵杆，转而使用常用的方法来寻找食物。

第二个笼子里的老鼠遇到了真正的麻烦。当它按压操纵杆时，有时会得到一粒粮食，有时则什么也得不到。即便是一只老鼠，也会永远心怀希望，于是，它两眼紧盯着操纵杆，不断按压，沮丧和奖励的快感交替出现。从此，间断强化让这只老鼠夜以继日地驻留在操纵杆旁边。换句话说，第二只老鼠最终成了三只老鼠中最坚持不懈的老鼠。

毫无疑问，在人类的历史长河中，间断强化有时是很有用的，在打猎、捕鱼和掠夺时尤其如此。有那么几次满足了需求，就会强化这种坚持。若在其他环境里加以应用，间断强化未必是一件好事，特别是在面对难以企及的目标时。

倘若你的目标是努力让你和其他人之间的沟通渠道更加畅通。（父母、兄弟姊妹、配偶、情人、朋友、同事或老板，你希望这个“其他人”是谁就可以替换成谁，你还可以将故事中的“他”换成“她”。）你有无数的心里话，偶尔也会大声叫嚷，向他表明他不够善解人意，或没有认真倾听你说的话。他的行为没有变化，当你在考虑放弃时，他突然不知何故向你敞开心扉。奇迹中的奇迹是，他认真倾听了，于是，你对是否保持这种关系的所有犹豫都烟消云散了。

生活在继续，他的行为又回到了从前。你重复着严肃的对话和争吵，突然他又开始接受、领会和注意倾听。于是，你再次决定坚持。

这就是间断强化。或许间断强化在人际交往中的典型案例当属在第6季《欲望都市》中，凯莉·布拉德肖和大先生的故事了。

间断强化在非人际关系领域也能发挥作用。对妨碍目标实现的问题提出的临时解决方案同样能够强化不必要的坚持。

例如，朱莉爱好制作珠宝，她常常梦想着自己做老板，开创属于自己的事业，做她喜欢做的事情。她不断存钱，并在新泽西一家商店里转租了柜台。她说：“要想赚钱，我必须每个星期营业6天、销售3000美元的珠宝才行。大部分的时候我是完不成这一目标的，但偶尔，比如说4个星期中有1个星期，我能完成，甚至还能超额完成。这让我老是觉得自己离成功只差那么一两步了。我就像坐在旋转木马上一样忙活了两年，折腾光了我的大部分积蓄，最终我只能无奈地接受现实。”

即使与任何可能实现目标的真正进步，以及阻止个体采取有利于他们舍弃目标的行为没有任何联系，间断强化也会助长坚持的想法。它从另外一个方面解释了，为什么盲目坚持做不成事，以及为什么我们需要退后一步，思考我们的思维习惯是否在误导我们。

戴着“承诺升级”的枷锁跳舞

“困难越大，斗志越强”，在广义的文化中，这种说法激发了我们坚持下去的决心，我们会想到跳跃着跑上台阶的拳手洛奇，但现实完全是另外一回事。“承诺升级”是研究人员最喜欢用的一个词，科学家发现，当走向失败时，人们实际上会更加坚定对目标的追求，他们不需要受任何激励的驱使。

承诺升级令人陶醉，理由有很多。首先，它很普遍，在全球各种文化中，它都有影响力。其次，聪明和受过良好的教育并不能使人免于落入承诺升级的陷阱。再次，除了加倍付出努力的人之外，其他人都知道承诺升级是非理性的。最后，承诺升级让我们了解了大量有关人类大脑、动机和行为的信息。

不用说，“近在咫尺的胜利”、可得性启发法和间断强化都可以导致承诺升级。当然还有其他因素也会导致它的出现，比如思维偏见、各种先天的或社会性行为、放弃带来的负担。即使失败已经显而易见了，这些因素还是会让我们加倍努力去坚持。

导致这种现象的一个主要原因是我们的基本人性，即我们没有能力对自己和自己的才能做出真实的评估。虽然励志书籍和电视节目倾向于关注集体性的自尊缺失，但大多数人实际上高估了自己与其他人相比所拥有的本领和才能。在人类历史的某些时刻，这种思维偏见可能起到了一定作用，让旧石器时代的我们的祖先拥有了更多的自信，从而成为部落所需要的领袖。但是现在，它更可能让人们一叶障目，不辨成败。

高于均数效应描述的是这样一种现象，当要求人们对自己和普通人的才能加以比较做出评判时，大多数人给自己的打分都在普通人之上。

这种评价适用于很多方面，包括驾驶技术、运动技能、健康和管理能力，以及善良和慷慨等性格特点。有一项研究最为著名，美国大学理事会曾经对100万名高中生进行过一次大型调查，结果有70%的学生把自己的领导能力评定为“中上等”。更令人吃惊的是，当被要求为他们“与人相处的能力”评定级别时，所有人都认为自己至少处于平均水平，其中60%的人断定他们的此项能力的水平属于顶尖的10%，还有25%的人将自己归为一流水平。换言之，在100万学生中，只有15%的人对自己能力的判断是中等水平。

坦率地讲，因为不擅长判断我们的能力是否足以实现目标，或者目标是否适合自己，我们可能会落入承诺升级的陷阱。如果处于竞争环境中，我们更有可能夸大自己的能力而低估对手的能力——我们往往过于自信。

不仅这些，丹·洛瓦洛和丹尼尔·卡尼曼在《哈佛商业评论》上撰文指出，高于均数效应还能得出另外一两个推论。首先，我们往往过于乐观地期待结果，用与高估我们的才能类似的方式夸大它们实现的概率。需要提醒你的是，在适当的情况下，乐观是非常好的事情，正如坚持一样。当我们处于正确的位置、拥有合适的技能并树立了正确的目标时，乐观才会助我们一臂之力。如果没有乐观的精神，几乎没有人会成功。但是，当承诺升级破灭时，盲目乐观只会加速它的崩塌。这不仅因为我们都喜欢乐观地展望未来，还因为我们不一定把过去的经验看作对未来的启示。人类总是以抽象和概括的方式预期未来，过去经历中的大部分都会被处理掉。

我们对成败原因的分析强化了我们夸大自己能力的偏好，洛瓦洛和卡尼曼对此也做出了解释。当人们将取得积极成果的原因归功于自己时，他们也倾向于将消极的结果归因于外部因素，而且是他们个人所无法控制的因素。这两种思维方式是承诺升级的要素，尤其当放弃不在他们的选择范围内，只是迫不得已的最后一着儿时。

还有一件事情：我们往往对自己的本领估计过高，还对这个事实非常敏感。这是人们在受到抨击时会承诺升级的另外一个原因。研究表明，当人们得到有关他们所做的一项风险投资的一连串负面反馈时，不管这些反馈多么有说服力，他们都更有可能付出更多的努力，而不是按比例缩减投资或撤资。

我们已经看过大脑为了坚持而重构情境的一些方式了，实际上它远不只如此。一个人投入的资金、时间、精力和努力越多，感觉自己对最初的决定承担的责任越大，他就越有可能坚持。证明最初的决策有道理胜过了一切，并且通过投入更多，他会感觉他实际上证明了自己和他最初的推理是正确的。

其实，这并不怎么说得通，但不管是在个人的生活中还是在公司里，人们一直都是这么做的。研究表明，如果某位经理与雇用一位表现不佳的员工直接相关，这位经理跟其他与此不相干的经理相比，较不可能解雇这位不称职的员工。相反，该经理还会升级他当初雇用该员工时的承诺。同样的道理，人们会坚持失败的婚姻，做出继续开旧车的决定。

旧车最终变成一台噪声很大的破旧机器就是一个绝佳的例子，它体现了承诺升级背后的推理是如何发挥作用的。购买新车还是继续开旧车，帕特里克和他的妻子无法达成一致意见。帕特里克想继续开旧车，他的意见占了上风，于是他着手维修旧车，给它换上新的轮胎、新的制动器和新的消声器，修理技工说需要换什么就换什么。随着开支的增加，他越来越期待最后一次修理的到来。他浪费在修车上的钱越多，他越有可能继续投资，因为此时他的关注点已经从摆在他眼前的金属制品转移到了他在汽车上已经投入的钱的多少了。

这件事情有一个奇特的名字，叫作“沉没成本悖论”，它是促使人们产生坚持意愿的另一个动机。

掉入沉没成本悖论的陷阱

沉没成本悖论这个词很拗口，听起来比实际要复杂和深奥得多。基本上，当在某种情况下的投入影响到我们做出是否继续下去的决策时，就产生了沉没成本悖论。对帕特里克而言，它就是汽车；对不快乐的律师詹妮弗而言，它就是为了获得法律学位而投入的时间、金钱和精力，以及在公司度过的4年时光，还有成为合伙人的承诺。“沉没成本悖论”这个词来自经济学，用来描述投资者面对一个已经投入了大量资金却出现了问题的投资时，如何做出是否继续投资的决定的情况。

沉没成本悖论在我们的思维中普遍存在，以至于当领导人谈论战争或军事行动，以及普通人谈论投资、工作、房产和婚姻等事情时，我们都能看到它在发挥作用。沉没成本悖论是“坚持不懈”的啦啦队队长，却总是跟“放弃”唱反调。

举例说明，考虑一下美国领导人对越南战争的逻辑，即使按常理判断取胜是不可能的，他们还是派兵去了越南。领导人声称如果美国中途放弃了，之前就白白牺牲了那么多生命。他们陷入了沉没成本悖论。

乍看起来，这种论调是不合逻辑的——未来有更多人可能献出生命，这怎么会使前人的死亡变得合理呢？但是，因为已经投入了很多，此种情形下，许多人确实会为坚持辩护。这种思维胜过“赔了夫人又折兵”的格言，因为人们一般会在以下两件事情上表现出犹豫和勉强，一是承认他们的投入白费了，二是承担过早放弃的风险。在勉强承认损失之前，他们往往更愿意增加投入，很大程度上是基于相信“长期坚持会获得更大的回报”，但这种可能性微乎其微。“坚持”的文化和“放弃”的压力共同发生作用，使得沉没成本悖论得以继续。

投入了时间和精力，同时不愿意放弃并承认损失，会让人们抱残守缺。它阻碍了人们重新审视自身所处的现状、设定新的目标和重塑自我。当人们考虑从一个持续了很长时间并且已经投入了大量时间和精力的婚姻或职业中脱身而出，以及摆脱其他大大小小的处境时，沉没成本就会影响他们的决策。

损失厌恶心理与非理性行为

你听说过“一鸟在手，胜过双鸟在林”这句话吗？科学研究表明，这句话不仅准确描述了人们的行为方式，而且表明只要能紧紧抓住那只“鸟”，人们愿意做任何事情。

很多事例常常强调的是，当存在获利的可能性时，人们更倾向于冒险，比如抵押自己的住宅等。但最终结果证明事实并不是这样的。正如诺贝尔奖获得者丹尼尔·卡尼曼和阿莫斯·特沃斯基的研究所示，当我们做权衡时，天平是倾斜的。这听起来可能令人惊讶，当权衡赢利或亏损的可能性时，人类是非常保守的。人们并不是那么愿意以赢利为借口而冒险一试，但为了避免某种损失却几乎愿意做任何事情。矛盾的是，他们所谓的损失厌恶却鼓励他们成为冒险家。当判断是否要努力坚持的时候，损失厌恶是一个关键因素。

人们对于损失的敏感度被一个完全违反直觉但却极具启示性的实验所证实，该实验要求人们回答他们更喜欢哪份工作。第一份工作的起始年薪为3万美元，第二年的年薪为4万美元，第三年的年薪为5万美元。另一份工作第一年的年薪为6万美元，第二年为5万美元，第三年为4万美元。虽然经过简单的计算就能知道，工资递增的那份工作在工资总额上相对较少，但实际情况是，人们不会顾及这一点，反而愿意选择前者。

毫不奇怪，正如下面的故事表明的那样，损失厌恶进一步强化了承诺升级。罗伯特是传播学领域的一位专家，他能够将迥然不同的人组成一个团队，在完成商业项目方面表现得非常出色，但是，他做过的事情从来没有让他产生过满足感。他是一位热心的环保主义者，设想着组织一群专家，将他们的知识汇聚起来，创建一个倡导可持续性生活方式的

国家级平台。他用了6年的时间招募人员，雇用了很多科学家、工程师、农民、厨师和其他承诺会持续参与的人，这里面既有个人，也有团体。他设想创办一个主题信息库，让其成为书籍、影视和网站信息的重要来源。让所有人参与进来需要花时间，签订一份合同需要花时间，而搭建一个让每个人都支持的可持续发展平台则更要花时间。投资者已经都签约了。

但是这时，两组专家突然改变了主意。他们想展现他们的成员的才华，而不是宣传可持续性的原则。当然，这不是原计划，但罗伯特尽可能做出了让步，以便让这种风险投资进行下去。那些人越想让罗伯特让步，他就越坚持他的承诺，内耗也越难控制。但是，几次三番之后，让步已经不足以解决问题了。

罗伯特非常清楚地意识到该项目已经偏离了最初的方向。即使这样，他仍然认为自己能够搞定它。然后，他了解到那些专家已经在引诱其他专家，他们想把这个项目占为己有。更糟糕的是，罗伯特的投资者正在与他们洽谈，他的项目被“拦路抢劫”了。

坚持下去有没有道理，众人对此意见纷纷。罗伯特在传播学领域建树颇丰，不管其他参与者如何呼吁，他们似乎也不可能具有相应的专业知识来完成这个项目。这个项目的创意是他的，而且他正直行事，在此项目上耗费了大量时间。他完全有理由相信让这个项目继续下去会进一步延续他的成功。他不愿意，也不能让他这个项目上的全部付出付诸东流。

在罗伯特提出放弃的想法之前，他看不到他的承诺正在占用他全部的脑力和情感，其实这个承诺已经无法让他达成预期目标了。他继续“升级”他的承诺，直到迫于情势而不得不考虑放弃。

当我们开始追求一个目标时，很少有人会预料到每一个障碍，遗憾的是，现实性或清晰的思考与坚持未必同行。研究人员发现，当有问题

出现阻碍目标的追求时，人们会权衡两个因素，以决定是否继续下去。第一个因素是目标有什么样的价值。毫不奇怪，评估目标的价值越大，人们坚持下去的意愿就越强烈。第二个因素是对成功的期望值。对成功的信心越大，人们就越有可能坚持到底。

表面上，这一切听起来简单明了，但是人性再次介入。研究人员发现，阻碍引起的挫折感实际上会让目标显得比其最初的价值更大。在某种程度上，承诺级别会与目标所呈现的难以实现度以及因此而带来的价值同比例上升。希腊神话中的坦塔罗斯被罚永远抓不到悬在他头顶正上方树枝上的果实，正如该故事讲的那样，由于渴望的东西可望而不可即，才会更具诱惑力。

在生活的方方面面，都能看到这种现象。不管是爱人、梦寐以求的住宅，还是理想的工作，任何难以得到的事情都会因为它的无法拥有而在旁观者的眼中变得更有价值。考虑放弃开启了在其他情况下看不到的可能性，即让我们认识到我们投入不可能实现的梦想的精力和情感，可以用来让我们更快乐。

不要去想白熊！

有时，我们认为自己正在进行有逻辑性的思考，其实并非如此。同样的道理，我们的行动也并非仅基于有意识的思维或动机，它还会受到无意识思维的驱使。在此，我们使用的“无意识”这个词的意思并不是弗洛伊德所赋予的，即所有受到抑制的儿时记忆和经历，而完全是另一种含义。人类的大脑有着惊人的能力，它能写十四行诗、将人送上月球和发明苹果手机，尽管如此，它却并不按照我们希望的方式运作。或者如丹尼尔·韦格纳解释的那样：“意识的迟缓表明我们所看和所做的很多事涉及前意识心理过程的运转。”是的，这听起来像是你的大脑正在思考，而你却全然不知，并且你还基于这种下意识的思考行事。下面我们来解释一下。

以追求一个目标为例，目标可以任意选择——获得升职、在星期五请假去打高尔夫球、在家人聚会时维持秩序，不一而足。如果你需要写下如何达成目标，你可能会这样写：

A. 明确目标

B. 思考如何实现它

C. 规划行动和策略

D. 付诸行动

E. 反思行动如何使目标越来越近

大多数人从字面意思设想：从A到E的步骤是有意识的，而且伴随着十分慎重的思考过程。

不过，真实情况要比这更复杂一些，部分原因在于大脑的容量有限。它所做的某些事情必须是自发的，因为如果这些过程不是自发的，它们就会占据太多大脑的注意力资源。有些行为是主动自发的，拿倒车为例。你在第一次倒车时无疑是紧张和疲惫不堪的，拼命试图集中精力，而且脑袋扭来扭去。你现在倒车，却可能同时做着其他事情，比如听广播、打电话和想着你需要做的下一件事情是什么。对于这种自发性的作用，我们无须争论。但另外还有一个相同的自动过程，它存在于我们的意识知觉之外，在这种情形下的选择也是自发的。在这一过程中，尽管我们并没有意识到，但“目标和动机会被情境自动激活”。

这就是“启动”对我们所做决定的影响。研究表明，外界环境中各种各样的暗示会在不知不觉中影响我们的思想、态度和行为。这样的“启动项”有很多，比如某种清洗液的味道，研究表明它能让人们更乐意做清洁事务。另外，启动人们对图书馆的联想可以更容易让他们压低声音，低声交谈。其他实验也都表明在“启动项”和行为之间存在更多直接的影响，其中，由约翰·巴奇和塔尼娅·沙特朗所做的实验结果尤其明显。例如，在某项实验中，实验对象要用词造句，这些词有的较粗鲁（比如，“爱打架的”、“冒失”和“令人厌烦”），有的较文雅（比如，“尊重”、“荣誉”和“有礼貌”），还有的词是中性的。在该实验的其他部分，接受粗鲁词汇暗示的实验对象要比受到文雅词汇或中性词汇暗示的人在行为上表现得更鲁莽无礼。

但是，或许日常物品以及由它们启动的心理表征和行为之间的实验，对于目标和放弃的讨论来说，更引人注目。巴奇和他的同事用一些体现资本主义商业世界的物品，比如公文包、会议桌、钢笔、正装皮鞋和套装礼服等，做了几个实验。如此设计是想看看这些启动项能否激发关于“竞争”的思维，实际情况是它们确实有此作用。其中一项实验要求实验对象给一个去掉了几个字母的单词填空，以拼成一个完整的单词，其中一个单词是c__p___tive。受象征“商业”的物品暗示的人有70%拼成了“竞争性的”（competitive），而未受暗示的实验对象只有42%拼出了

这个词。请注意，将这个单词完整拼写还存在着另外一个可能，那就是单词“合作性的”（cooperative）。

把启动效应表达得最为清楚的实验当属“最后通牒博弈”，其中一个人提议分配一笔钱（在此案例中为10美元），其他人可以选择接受或离开。关键在于拥有金钱的那个人必须放弃自己的一部分钱，如此一来，策略就变成了在保证公平的同时，正常情况下你能放弃多少钱。在一个实验中，没有受过商业符号暗示的那组100%提议对半分，即每人5美元，而受过商业符号暗示的那组只有50%的人同意对半分。在第二个实验中，受过商业符号暗示的那组只有33%的人同意平分10美元，相比之下，没有受过商业符号暗示的组有91%的人同意均分。在此环境下，“商业就是竞争”这种信息的铺垫不仅改变了实验对象对目标的理解，而且改变了他们的行为方式。

类似的实验以及脑部扫描结果没有显示出在有意识选择的目标和自动选择的目标之间存在着差异。正如巴奇和他的合作研究者阐明的那样，目标不仅能被外部的环境信息所激活，而且“一旦它们启动，就会像有意而为的那样运转，即使情绪和自我效能信念发生了变化，也不会停止”。换言之，在对待无意选择的目标和有意追求的目标上，我们会以同样的方式做出情绪化的反应。后面的章节还会谈论这一观念，以说明这种偏好如何阻碍了明智的放弃。

若你觉得这种无意识激活还不足以说明问题，那我们再举一个白熊的例子，它体现了自发性的另一方面。丹尼尔·韦格纳尝试回答生活中最伤脑筋的问题：为什么当我们设法不想某事时，这件事却会像不速之客那样闯进我们的大脑？为什么当我们想节食时，却很难不去想小甜饼？为什么我们无法停止思念已经把我们抛弃的情人呢？为什么我们会在事后怀疑自己放弃的决定是否正确？换句话说，为什么我们设法积极压制的想法，无论怎样都会闯入我们的头脑中？韦格纳发现了他所谓的“思维控制的矛盾过程”，他将这一过程归结如下：“大脑确实好像无

意识且自动地在搜寻我们实际上正在设法控制的想法、行为或情绪。”的确，这一发现给了我们关于自由意志的观点的另外一“击”。

韦格纳和其他研究人员最早用一系列实验证明了“思维控制的矛盾过程”是如何发挥作用的。实验中，一组实验对象被告知在执行其他任务时不要去想白熊。另一组实验对象按照指示，首先想白熊，然后停止去想。结果表明，被要求不要想白熊的实验对象每分钟想白熊超过一次！在第二组中，实验对象在被告知停止想白熊后想白熊的次数，实际上比他们被要求去想白熊时更多。

思维抑制和控制思维的努力起到了相反的作用，结果适得其反。这为那些决定放弃某一目标的人带来了麻烦，尤其在放弃一个对于他们的自我意识和自我认同感非常重要，并且具有重大情感意义的目标时更是如此。

舒适区和故步自封

本书讲述了思维的一些习惯，当形势变得不尽如人意时，它们就会扭曲我们的想法。除此之外，我们每个人都会凭借个人的经历和经验来建构目标、评估成功的可能性和产生坚持的意愿。不论是否间断，正强化会让人更加努力。不过，矛盾的是，有些人仅仅在境遇唤起了儿时记忆中的困难或痛苦的感受时，才有可能坚持下去。即使这些感受本身可能是充满压力或痛苦的，但因为它们为你所熟悉，从而置你于一个舒适区。这听起来完全与直觉相悖，但它仍然是真实存在的。

舒适区与婴幼儿时期由个人经验引导的大脑发育有关。后面的章节会详述它是如何发挥作用的，以及它为什么是重要的。最显著的一点是，每个人都对熟悉的情绪模式感觉最为舒适，不管它让我们快乐与否。总之，不管已知的事物让我们快乐与否，它们对我们来说，都胜过了未知的事物。这些反应不是有意识的，但会以各种各样的方式影响我们的感知。

在父母和睦慈爱的情绪健康的环境中成长的人，不太可能陷入舒适区的陷阱。他们面对虐待的或有害的环境，能比其他人更快做出反应。不过，我们大多数人都有一个复杂的心路历程。因此，在某些时候，舒适区陷阱会让我们不愿放弃。

因为不再能满足我们的要求或不能让我们感到快乐，已经实现的目标，特别是我们长期坚持的目标，就需要被修改或放弃。当这种情况出现时，坚持就会成为阻力。我们坚持的信念不会考虑我们是什么人，也不会顾及我们想要的东西会随着时间的变化而变化。或许在一段时间之后，我们当初为了实现一个目标而做出的选择，最终不再对我们有用。又或许，我们最终的生活不是未来我们想要的生活。这些重要的目标可

能是我们为自己选择的，也可能是父母为我们选择的，但不管哪种情况，对这些目标做出修正总是困难的。

因为来自文化和个人的压力，那些表面看上去很成功，但在其他方面却让我们感觉自己像是行尸走肉，或者让我们不快乐的目标，最难以放弃。有时，目标没有达到我们的预期，或者它与新的焦点相冲突，它就会过时。正如我们看到的那样，由于沉没成本悖论的存在，我们投入的时间越多，放弃目标就越难，甚至我们都不会考虑放弃。而在其他时候，为此进行的挣扎带来的不仅是放弃一个主要目标，更是放弃旧的自我定义。

当坚持不再与放弃的能力相伴而生的时候，我们就预见不到任何解决办法，也就没有机会设想一个不同的未来。

有时放弃才会让我们快乐

因为放弃一个目标的决定是有意识的选择，它减轻了大脑无意识活动的影响，并让我们对正在考虑之中的目标进行重新设定和再次评估。若有意识地将“放弃”视为一种选择，我们的认知会在很多方面变得更有意义，这也会开启一个过程，这个过程最终使我们既能放弃一个不切实际的目标，又能找到可以丰富我们生活的新目标。

不必惊讶，当你将放弃视为一种可行的选择时，所有关于高不可攀的目标的难题最终都会被解决。每个人做出决定都是经过认真思考的，并且如他们所述，会经历一个放弃的过程。有时候，即使不需要几年的时间，也得花费数月。

对詹妮弗来说，当她开始考虑以不同的方式利用她在法律领域积累的工作经验时，这个过程就开始了。她找到了一些放弃当律师，但在其他的业务环境中利用法律技能的人，征求他们的意见。一旦她开始考虑放弃，她就不再把自己这些年的付出看成损失。视角的变换使她得以探索她以前从来没有考虑过的其他机会。她加入了一个欣赏她的技能和态度的非营利组织，在那里她感到很快乐，工作也富有成效。

珠宝设计师朱莉关闭了她的店铺，她意识到自己天生就不适合创业。她认识到稳定的收入和安宁的心境比自己当老板更重要，可以给她更大的收获。她努力推销她的设计技能，并在一家成衣厂找到了一份工作。她仍旧设计制作珠宝，但她更多是把这当成一种消遣——通过网站卖给朋友和熟人，也会在工艺品集市上卖一卖。

罗伯特最终放弃了他创建的可持续性平台，重新去做企业传播的工作，他把这当成短期的解决方案。不过，这一次他专注于找到一家为各

种各样的客户提供服务的公司。他仍旧在寻找一个迎合他长期目标的新项目，他说如果他找到了这样的项目，他会更加关注不同个体的相互影响和长期愿景。

这些人全都承认很难做出放弃的决定，无法忍受时间、精力甚至金钱上的损失。更重要的是，每个人都承认文化给坚持施加的压力，使得他们更难以放弃。在决定放弃时，有些人会在他们的朋友圈和家人中寻求支持，另一些人则不会这么做。通过先放弃然后设定新目标的行为，对于他们真正想要的是什么和什么让他们感到快乐，每个人都有新的领悟。

本书的目的之一是改变你对放弃的认识，如此你就可以看清“放弃”是如何增强你的幸福感的。另外一个目的是帮助你做出评估，看看你的目标对你是否有利，以及你是否需要对生活的某方面重新做出规划。本书的每一章都包含这样的认识：虽然目标赋予我们的生活以内涵和结构，但很少有人能够实现所有的目标。失意和重整旗鼓是每个人的人生剧本中的一个篇章。在很大程度上，掌握放弃的艺术就是学会随机应变，以迎接你面临的任何挑战。允许自己放弃，我们便可以拥有思想和精神上的灵活性，以及对生活更大的满足感。

另外，我们认为，当需要应付意料不到的逆境，修正或者放弃业已设定的目标并从中恢复过来时，本书讲述的内容就也会对你有所裨益。这些逆境可能存在于职业、人际关系、健康或经济领域中。在这些情况下，即使我们不选择改变路径，巧妙地放弃初始目标的能力也将决定我们从损失中复原的程度，以及我们重新设定带来快乐和满足的目标的能力。

传统意义上的放弃绝对不是真正的目标脱离，鉴于已经对人们如何执着于“坚持”进行了论述，我们会在下一章论述传统意义上的放弃并不奏效的原因。

◎ 测试一下你的“坚持”观 ◎

阅读以下内容。尽最大可能诚实地回答“是”或“不是”，以便测试你在“坚持”方面达到了什么程度。

1. 我认为事情往往会有圆满的结局。

2. 我认为放弃是不得已的行为。

3. 让其他人望而却步的挑战却让我斗志昂扬。

4. 当事情出现偏差时，我非常担忧。

5. 当我无法获得自己想要的东西时，我会更想得到它。

6. 我宁愿长期待在一个环境中，或长期保持某种关系，而不是很快就离开。

7. 即使感到厌烦或无聊，我也从来不放弃我已经为之付出的事情。

8. 我是乐天派。

9. 我赞成坚持到底。

10. 我倾向于事后自责。

11. 很多时候我都在谈论我的失败的人际关系。

12. 别人怎么看我对我而言非常重要。

13. 如果我失去了什么东西，我就会不停地想它或寻找它。

14. 我不会安于现状，我会一直寻找，直到找到我真正想要的东西。

15. 成功对我来说很重要。

16. 我很难做出妥协。

17. 我习惯于列出任务清单并逐一完成。

18. 当感到有压力的时候，我不擅长分散自己的注意力。

19. 我感觉自己比其他人更专注。

20. 我认为放弃是怯懦的表现。

你同意的条目越多，你就越可能过度坚持，即使目标不能实现，也不改变主意，你很难做出放弃的决定。这个简单的测试是一个非正式的方法，用于评估你个人对坚持持何种态度。

Mastering the
Art of Quitting

第二章　真放弃和假放弃

出乎意料的是，除了不知道自己为什么大部分时间都在想着某些事情外，人们对于什么会让自己快乐以及自己会有多快乐也知之甚少。当看到了我们曾经想要的东西现在已经无法满足，很多人就会为自己设定新目标。在没有一个可靠的水晶球指引的情况下，放弃一个目标，然后重新开始，这种能力是生活所必需的。

请注意脱离这个词的含义。脱离式或巧妙式放弃与感情用事式放弃毫不相干，我们中的许多人都曾意气用事地放弃过。有些人确实有其独特的放弃类型，如果你也有，在开始学习如何巧妙地放弃之前，要先认识它。

下述放弃类型并不是对人们如何放弃的科学描述，但它们可以引起共鸣，以便你识别出自己的行为和放弃类型。

逃避式放弃

在第一章中我们已经讲述了有习惯性放弃行为的人，在此有必要再次提及，因为当人们提到“放弃”这个词时，首先想到的就是习惯性的放弃者。当事情的进展变得困难重重时，或者当形势比想象中复杂多变时，此类放弃就会发生，与其说是放弃，还不如说是不积极参与。实际上它能变成一个人的生活模式，延伸至更广泛的活动范围。通常，这些人几乎做什么事情都虎头蛇尾。

对决式放弃

对决式放弃指的是做出某种姿态的、赢者通吃式的放弃。这种方法总是尽可能从好的方面展示放弃者的形象，让放弃成为一种道德行为或一件必做之事。正如“我放弃是因为诚实对我来说更重要”，它所强调的是坚持下去可能会给人带来的损失。你可以用任何其他的名词来替换这句话中的“诚实”二字，但万变不离其宗。因为这类放弃会让放弃者产生一种道德上的优势，它之所以吸引人，原因之一是它可以减轻放弃所带来的文化上的压力。

格雷格·史密斯可以说是当代对决式放弃的典型例子，他是高盛公司的经理，在那里工作了近12年，却发现投资银行更关心自己的利润而不是客户的利益，之后，他在《纽约时报》的专栏版刊发了辞职信。史密斯的这一举动让他获得了7位数美元的新书预付版税。对于大多数人来说，虽然这种情况暂时令人满足，并且自尊心大增，但对决式放弃会严重地损毁一个人的职业生涯。如果你正指望着别人给你介绍工作，或者还想待在同一个行业里，这就是过河拆桥之举，非常不明智。

在个人关系方面，尤其是涉及离婚，几乎可以肯定的是，对决式放弃会给双方造成严重的伤害。因为其中一方势必要扮演坏人的角色，折中的立场根本不存在。名人离婚往往会演变成对决式放弃的模式，双方都试图对公共舆论施加影响，使其朝着有利于自己的方向转变。如果你愿意把现实中的对决式放弃看成是黑色幽默的话，就租一张《玫瑰战争》的影碟看看吧。

因为放弃者不必为放弃之前的所作所为或放弃行为本身承担任何责任，理所当然，情感上的不诚实就会成为此类放弃的一个组成部分。以为了更高的价值而“不得不”放弃为借口，掩饰这种情感。对决式放弃不

可能促使个人获得真正的成长和更多的快乐，也不可能创造全新的机遇。一番争斗之后，收拾残局才是真正要做的事。

假装式放弃

假装式放弃不是一种单一的放弃类型，而是围绕着一个相似主题的诸多形式的放弃行为。虽然所有形式的假装式放弃都好像在促使提议者走向“出口”，但实际上却让他们原地踏步。提议者确实会做出各种暗示放弃的举动，比如暂时断绝关系、设定新的边界或者提出不同的行动方案，但最终他们会打退堂鼓。在长期目标、职业和人际关系方面，这一类放弃存在着很大的回旋余地。假装式放弃会让冲突持续，而不是结束。

有时，母亲和女儿、父亲和儿子以及兄弟姐妹之间紧张的家庭关系，会发展成一种周期性的假装式放弃，它会让情感矛盾的化解或者关系的缓和变得更加遥不可及。“矛盾的欲望”是指对配偶不满意却不愿意恢复单身、痛恨工作却喜欢工资以及其他矛盾的或冲突的情感，它能将假装式放弃变成不完全的放弃，致使提议者感觉自己完全陷入困难的境地或者无能为力的状态。尽管提议者可能会非常清晰地表达放弃的渴望，但他却无法真正做到放弃。假装式放弃常常会演化成一种僵持不下的情况，即让提议者处于悬停状态，既无法完全实施放弃的行动，也无法在不接受治疗的情况下放弃。有时，即使是治疗也不能化解这种矛盾。

当某人离开一种环境、结束一段关系，或者放弃一个长期目标时，他还反复地想到它，假装的或不完全的放弃描述的就是这样一种状态。想一想在跟其他男人约会时还会谈论前夫几个小时的离婚女人，被解雇之后每次面试都会贬损前雇主的人，或者放弃追求某个人，却仍然在情感上割舍不下对方的人。漫长且激烈的离婚诉讼案例往往是一方甚至是双方不完全放弃的结果，尽管表面上他们之间的分离已尘埃落定，双方却仍牵涉其中，每一方看上去都认为自己“赢”了。显然，假装放弃会让

你欲罢不能。

威胁式放弃

威胁式放弃可以称为一种姿态，那就是“如果你不做这件事，那我就放弃”。句中的“这件事”代表什么，完全取决于你。威胁式放弃并不是真的要放弃，而是把“威胁要放弃”当作一种手段。实际上做出威胁姿态的人往往不打算结束任何行动。“不行我就辞职”这类放弃在职场中很普遍，有时它会被用作要求加薪或晋升的花招儿。在短期内，威胁式放弃有时会奏效，但从长期来看它不可能是一个好策略，一旦有人接受你的威胁式提议，你这一招就不灵了。在人际关系方面，威胁式放弃常常是消极对抗行为模式的一部分，其中一人会以此方式暂时安慰另外一人。威胁式放弃通常涉及权力，严格地讲，这种方法不是一种很健康的做事方法。

无故失踪式放弃

无故失踪式放弃是一种真正的放弃，特点是偷偷走开，放弃者或离开者对于自己的决定不做任何解释。虽然无故失踪有时意味着摧毁（“你根本不值得我这样做！”）或惩罚（“等着瞧，看这伙人怎么收拾我留给他们的烂摊子！”），但很多时候，无故失踪表明失踪的人既缺乏勇气，目的也不明确。这种放弃等于巩固了文化在总体上对放弃持有的所有消极看法。对于放弃者来说，它也不会是好兆头，因为这种姿态非常自私自利，对于自己迈向新的领域没有多大帮助。此人可能消失不见，但其身后却拖着沉重的包袱。

随着数字通信系统的发明，无故失踪变成了全美国十几岁孩子比较喜欢的分手方法，以至于教育部门要给初中生和高中生举办讲座，向他们解释为什么通过短信或脸谱网分手是不健康的做法。数字化的沟通方式是避免当面沟通的简易手段，因此，当打算逃离工作岗位或者摆脱某种关系时，伴随着计算机和互联网成长起来的千禧一代，有时也会利用短信和电子邮件来争取自己的利益。无故失踪会留给放弃者一堆后续的问题，因此，这样做不是很好。

爆发式放弃

这就是所谓“忍无可忍”的那一刻，也是众人皆知的压倒骆驼的最后一根稻草。当涉及工作、爱情和生活时，它可能是对自我造成最大伤害的放弃形式，因为它完全是感情用事的反应，全无计划性和清醒的思考。不管有没有摔门而去或者其他自以为是的举止，大闹一场之后，留给放弃者的是一个需要收拾的残局，即使最终离开了那里，但在未来的道路上到处散落着的情感片段或记忆碎片却挥之不去。有些经理对某雇员的业绩不甚满意，却不敢真的解雇他，如果受到不用支付失业保险的激励，他们有时就会谋划一个局，促使该雇员情绪失控而提出辞职。某公司执行官玩弄权力可能就是为了激起另一个高层人士的情绪失控。

尽管爆发式放弃确实会让你从禁锢中解脱出来，但它给你带来的却是迷茫的前景。紧接着爆发式放弃而来的是长时间的抑郁、沮丧和情绪激动（爆发式放弃通常也是这些情绪作用的结果），因此放弃者常常容易受到长时间的事后自责、反复思考甚至追悔莫及的折磨。多数情况下，它与真正的目标脱离南辕北辙，与对决式放弃一起，堪称最糟糕的放弃类型。

貌合神离式放弃

貌合神离式放弃也称作自欺欺人式放弃，因为放弃者表面上假装不放弃，甚至还保证要继续努力，但其实正朝着“出口”走去。许多合作项目——从中学共同完成社会研究报告的合作关系到成人世界的商业伙伴关系——都常常会受到貌合神离式放弃的困扰。放弃者通常不愿意爽快承认他们想退出，这就是驱使他们这样做的主要原因。貌合神离式放弃还归咎于文化上的压力，以及其他因素。

放弃的绊脚石

上述类型的放弃与巧妙式放弃或目标脱离一点儿也不沾边。充其量，它们只是表面上终止了对目标的追求，但会伴随着让人以这样或那样的方式坚持下去的心理活动，不会让人朝着创建新目标的方向前进。

最重要的是，这些类型的放弃不能有效地抵制所有让我们坚持下去的思维习惯（目标、追求和关系虽然已经失效很长时间了，但我们还会致力于去实现它们），还会使我们纠结于那些烦扰而又无法控制的想法。这些类型的放弃实际上让我们以某种方式故步自封，不改变我们看待事物的方式。对于解决利益的冲突，它们毫无帮助。这些放弃的类型也无助于我们控制因放弃曾真心认为会带给自己快乐的事情，所产生的情感决堤。它们也阻止不了我们反复考虑事情可能的另一种情况，或者事后不断责怪自己。它们不会开辟出一条道路，鼓励我们自己设定新目标，并舍弃妨碍新目标的旧目标。它们无助于我们重新校准目标并从头开始。

真正的目标脱离不仅可以做到所有这些，而且还能做更多。

即使当我们真的打算要放弃时，还是首先会问自己：我们是否曾经努力使之成功过呢？例如，离婚是大约一半人会面对的事情，当某人谈到自己即将破碎的婚姻时，朋友和陌生人都会问他们夫妇是否在接受专业咨询。文化上可接受的答案是“是的”，这可以证明了他们在努力，尽管最终还是会失败。这样的回答也会卸下一部分心理负担。如果回答是否定的，看看人们又会怎么想和怎么说。面对类似的情况，如果显露出哪怕一点儿放弃的态度，或者真的决定放弃，很多人就会为此感到羞愧，以至于感觉必须进行自我辩解。遗憾的是，这会在无意中阻碍生活的继续前进。

蒂姆的情况就是如此，他年近30岁，毕业于常春藤盟校的法学院。他具备在公司中取得成功所需要的一切条件，不但受过良好的教育，而且有魅力，也很聪明，参加过大学体育运动队的经历还证明了他是具有团队精神的人。但是，在为合伙人努力工作了4年之后，他意识到，尽管他喜欢这份工作的某些方面，比如旅行和与正在开辟新业务的客户交谈，但有一方面他很不喜欢，那就是推敲合同的具体细节，实际上，这是他的主要工作职责。一方面，他发现自己希望成为坐在桌子对面的客户，创立新企业；另一方面，他又担心老板会察觉出他的心猿意马。他找到心理治疗专家进行咨询，根据专家的建议，蒂姆开始与人进行信息访谈式会面，以便了解接下来他能够从何处着手开创新的事业。他接触了很多朋友、熟人和朋友的朋友，从这些访谈中受益匪浅。

信息访谈式会面通常会引申出其他的会面，以及真正的面试和聘用意向，可奇怪的是，蒂姆的这些会面并没有给他带来真正的面试。为什么会这样呢？原来在这些谈话中间，蒂姆总会对他当年上法学院的决定进行评论，说那是个很大的错误，还抱怨自己浪费了4年在这份工作上，以及他如何搞砸了自己的职业道路。换句话说，他在为自己的放弃做辩解，他表现得更像一个放弃者，而没有让人觉得他会成为公司的一个人才。当然，蒂姆并非有意为之，他没有意识到自己的问题。

只有当蒂姆发觉自己言行的不当之处，并且不再认为自己是一个放弃者的时候，他才能开始得到别人的推荐与面试机会，从而最终改变自己的职业方向，走上自己希望的道路。蒂姆的经历绝对不是特例：文化上的阻力可能是无形的，但它们的影响巨大而且无处不在。

关于目标的心理学理论

我们全都在使用目标这个词，对该词更具体的探讨也已经准备就绪。目标是什么？它为什么重要？目标会引导我们的行动，所以理所当然，人类是目标导向的。起初，原始人类的目标要比21世纪人类大脑中挤满的目标简单得多，但我们仍然继续分享这些原始的目标。曾经在人类必做之事的清单上，列出的是一些简短而必要的、专注于如何存活下去的事项，比如找到食物、水和藏身之处，以及性交和归属于一个群体。时至今日，随便给定一个时点，每个人都有一系列的目标，需要我们倾注不同程度的注意力。有些目标非常简单，我们甚至都不用有意识地思考它们，就可以完成。（如果目标是开车去工作，我们就会有一系列过渡目标，比如起床、淋浴、穿衣服、匆匆喝几口咖啡或吃一点儿早餐、收拾当天需要的东西、锁门和发动汽车，这些过渡目标有助于推动我们前进，实现开车上班这一最终目标。）

目标可能是内在的或外在的。内在目标源于个人的内心，它被我们的心智图像所激发，而心智图像是我们大脑中对自己和自己最近的欲望产生的或期望产生的形象。正如理查德·瑞安和爱德华·德西所述："内在动机和外在动机之间最基本的差异在于，内在动机指的是因为某事有趣或令人愉快才去做；而外在动机指的是，因为某事会导致一个可分离的结果才去做。"毫不奇怪的是，受内在动机激励的目标，最有可能激发你最大的努力与创造力。

这些内在目标可能是抽象的个人奋斗，涉及个人的发展（比如变得更有同情心、坚决维护自己的权利、结交新朋友、变得更有修养和获得内心的平静等目标），也可能是具体的想法（比如按照被人认为是聪明的，或是一位好员工的方式做事）。外在目标发端于外部世界。它们可能是其他人希望我们做的事情（做一个认真的学生、成为父亲那样的律

师、做一个好伴侣），它们也可能源于环境中其他非社交性的暗示。正如瑞安和德西所说："外部动机的典型特征是动机形式的苍白无力，这与内在动机形成了对比。"在后面的章节中，我们在关注绘制目标示意图的同时，还回答了目标对你来说是内在的还是外在的问题，这对弄明白你是否需要放弃，以及你接下来应该如何做至关重要。

有些目标是短期且非常具体的，比如取回干洗的衣物、购买猫砂、开车送孩子上学、送叔叔一个生日礼物、付账单等。另一些目标是将具体的和抽象的目标结合在一起的中期目标，比如多进行锻炼以使身体更加健康、积蓄更多的钱以便把家搬到一个条件更好的学区、努力控制情绪让家庭聚餐较顺利进行等。还有一些是长期目标，比如读法学院并成为律师事务所的合伙人、赚很多钱、购买一条船并航行到斐济、找到合适的伴侣度过余生等。心理学理论把成就目标分成了三类：掌握目标侧重于技能、专长领域或专门知识的开发；成绩—接近目标专注于获得与其他人相当的能力或专业知识；成绩—回避目标则专注于避免与别人相比，以免显得自己无能。

一生当中，我们每个人都会有成绩—接近目标和成绩—回避目标。我们选择某些目标是因为它们可能带来一些理想的状态或结果。我们采取行动来影响或接近理想的结果，所以我们称这些目标为"接近目标"，用公式表达就是："如果我做了事情X，那么事情Y就会发生"，其中，X和Y分别是你的行为和你希望实现的结果。接近目标可以是具体的（"如果我对她微笑，引起她的兴趣，她就会跟我约会"），也可以是抽象的（"如果我学习另外一种语言，人们会认为我更有修养"）。与此类似，为了避免出现我们不想要的结果，我们会选择"回避目标"，用公式表达就是："如果我不做事情X，那么事情Y就不会发生"。这就是为什么有些人从不吸烟，另一些人会戒烟。接近目标和回避目标在人类生活中都扮演着重要的角色，在低级物种的生活中则更是如此，比如蹲伏在你脚边的一只狗或猫，或者是因为看到池塘边有一头狮子而决定先忍受口渴的瞪羚。约翰·巴奇及其同事的研究表明，在大多数情况下，人类会下

意识地对进入视野的东西自动加以分类和给出正面或负面的评价，有时是积极的，有时是消极的，而且常常是在不知不觉之中进行的，这是我们人类和其他物种的生存本能。

安德鲁·艾略特和托德·思拉什指出，接近和回避都可以用来描述一个人的人格。如此一来便产生了一个有关目标的人格模式，这种模式与心理学所用的“大五类”人格特征有所不同，或许更为有效。艾略特和思拉什认为，具有接近型人格的人对积极和理想的目标敏感，无论是情感上还是行为上都能接受那些积极的目标，也倾向于追求此类目标。同时，具有回避型人格的人倾向于对在任何情况下都存在的消极因素做出反应，本着回避的原则选择目标，并且十分关注他们所处环境中的消极暗示。

接近型人格和回避型人格与把杯子中的水看作半满还是半空那样的乐观或悲观性格并不相同，它们是更加宽泛的生活方式，决定了人对情境、事件甚至是人际关系所做出的情感、认知和行为反应。事实上，无论接近型还是回避型人格，都是非常固定的，即使它从一个领域跨越到了另外的领域——正如艾略特及其同事所做的一系列实验显示的那样——也仍然是一致的。

设想有两个人，他们的目标都是与某人建立友谊。其中一人属于接近型人格，想交朋友是因为可以建立令人满意的社会联系，拥有亲密的关系，还可以在朋友帮助下深化对社会和情感的领悟。另一个人属于回避型人格，他寻求友谊是想避免独自一人的社交孤立，不希望在人人都有朋友的世界不受人欢迎或显得不协调。如果这两个人设法跟彼此交朋友，随后发生的事一定会充满误解和失望，这不难预测。尽管看上去他们的目标（交朋友）是一样的，但其目标背后的“原因”却惊人的不同。如果套用这一案例去观察更为亲密的关系，比如情人或夫妻，动机的重要性则更加明显。

两种动机之间的区别与产生的影响都是巨大的。正如艾略特所

说："从结构性意义上讲，回避型动机受到了限制，就其本质而言，它要么不会带来消极结果（在它有效时），要么会带来消极结果（在它无效时）。"更透彻的（或许也是沮丧的）说法是："因此，回避型动机的目的在于帮助个体维持生存，而接近型动机则旨在促进个体成长。"

转到"生存模式"看，即使没有危险，仅是担心狮子可能在池塘边，也可能让人渴死。类似的情况不仅会使人失去成长和发展的机会，甚至还会驱使人更加接近其试图避免的目标。

什么原因使得有些人是受接近目标的支配，而另一些人则受回避目标的支配呢？答案与你的儿时情况有关，是的，要退回到你还躺在婴儿床上的时候。这也与你从小受到的照顾，特别是你的父母的照料有关。下一章我们会返回这一主题并加以论述。

相互冲突的目标

遗憾的是，考虑到人的天性和欲望的复杂性，所有的目标并不平等，也不总能相互兼容。无论男女，都希望能平衡一些相互冲突的目标，比如平衡工作与为人父母的关系、在生活中各种需求的满足可以不顾此失彼、在不忘乎所以又能满足自我需求的情况下保持亲密关系。了解相互冲突的目标具有的危害性，比如精神损害、总体幸福感的丧失和对健康的不良影响，就能更好地理解为什么真正的目标脱离是一项重要的生活技能。

为了研究相互冲突的个人目标的影响，心理学家罗伯特·埃蒙斯和劳拉·金进行了一系列实验。参与实验的人要按照要求列出一个有15个目标的清单，这些目标不是被接近心理激发，就是被回避心理激发。（回避目标的例子由实验对象提供，实验对象都是大学生，他们给出的例子中包括避免依赖男朋友和避免传播恶意的流言。）写好清单后，他们被要求回答哪些目标是相互冲突的，接着回答实现一个目标“对另外一个奋斗目标是有帮助、有损害还是没有影响”。最终，研究人员询问他们是否存在矛盾心理，即实现一个目标而没有实现另一个目标，会不会让他们不快乐。一年之后，埃蒙斯和金又对这些实验对象进行了追踪调查。

果然，结果显示人们对与其他目标相冲突的目标感到最不知所措。冲突和矛盾的心理都伴随着幸福感的丧失和身体健康的问题。

在第二个实验中，在列出目标清单并指出冲突和矛盾的目标之后，实验对象要连续21天，每天填写情绪报告两次。他们列出了积极的情绪（快乐、愉快、欣喜）和消极的情绪（不快乐、愤怒、忧虑）。然后，再与他们自己的健康报告以及前一年和最近几年的健康档案联系起来。

在第三个实验中，第一个研究中的实验对象被要求报告他们的思想和行动，一边听着“嘟嘟”响的信号声一边写，而发出信号的间隔时间是不固定的。

埃蒙斯和金的发现既反映了冲突性目标的成本，又反映了目标脱离的价值。首先，他们发现当个人目标之间出现冲突时，人们会更犹豫，更少采取行动，这从另外一个角度变相反映出“被卡住”的状态：“冲突好像对行为有一种止动效应，并且与降低了的幸福感相关联。”正如研究人员解释的那样，除了让人受困之外，目标之间的冲突也会损害人的身心健康。

结果证明，未脱离的目标之间的冲突确实会损害你的健康，甚至会让你很不开心。琳达和乔治的故事就说明了相互冲突的目标在现实生活中的影响。

62岁的琳达和65岁的乔治已经结婚18年了，他们的生活是非常规的。琳达居住在美国加州南部的圣迭戈，而乔治居住在加州北部的旧金山，因此，他们不得不往返于两地，但这还不算是他们生活的最独特之处。他们在科罗拉多州还共同拥有一处寓所。他们俩都是再婚，结婚之初，各自都有未成年的孩子，因此选择分别生活在各自的居住地。现在孩子们长大了，但琳达和乔治各自的工作和生活习惯还是让他们选择住在原地。他们过着平行的生活，有时会在周末或长假期间见面，还会通过电话或电子邮件联系。他们打算等双方都退休之后再生活在一起。

虽然他们的生活不会面临像大多数在一起生活的夫妻那样的日常压力，但也不能说毫无压力。乔治在花钱上比较随意，而琳达比较看重储蓄。多年以来，对金钱的不同态度经常会引发他们之间的激烈争论。这些对抗都由琳达发起，通常是因为她发现了乔治在涉及钱的事情上自作主张，比如他低价处理家具和其他值钱的东西，将准备用于退休金的钱挪作他用，以及在业余爱好和其他兴趣上花钱过多等。最初，琳达立刻就能打起精神找到一个解决办法，后来她越来越讨厌与他发生争执，也

就随他去了，日子照常过，他们之间的矛盾却一直没有化解。随着退休的临近，他们之间的关系越发紧张，特别是有一次琳达发现乔治欠下了高达十万美元的巨额信用卡债务之后，争吵变得越来越频繁。因为背负着透支带来的高额利息，乔治已经捉襟见肘了。

琳达试过很多方法，也做过咨询，乔治仍然拒不接受她的建议。因为这些钱是他赚的，他想按照他认为合适的方式，随心所欲地花掉它们。如果琳达指出他们应该共同管理开支，他就会很生气。她对他们的财务状况感到害怕，担心退休以后的生活，精神上承受着巨大的痛苦。但是，为确保财务安全而奋斗并不是她唯一的目标，感情维系和做家庭的一分子对她来说也很重要，她害怕孤身一人度过余生。因此，当她考虑要离开乔治时，其他的目标就会跳出来干涉她的决定，于是，她仍然被死死地困在那里，仍旧被自己的担心和乔治的行为弄得很不愉快，却一筹莫展、无能为力。

相互冲突的目标会将人束缚住，若无法从这种冲突中解脱出来，就没有解决问题的希望。琳达的彼此冲突的目标可以替换成其他彼此冲突的目标，比如工作满意度与报酬之间的冲突，家庭稳定性与找一个真正满足情感需求的伴侣的冲突。

没有摆脱束缚的能力，人们会继续生活在冲突之中，既不快乐，也不健康。幸运的是，真正的目标脱离是一种通过培养和学习就能获得的技能。

Mastering the
Art of Quitting

第三章　目标脱离和积极思维

到目前为止，你已经领会到，虽然从文化的角度看，放弃是摆脱困境的简单方法，但真正的目标脱离并非如此。目标脱离要在认知、情感、动机和行为这4个层面同时发生。随着我们对这些层面的描述和解释，你会清楚地知道，改变动机和行为完全取决于认知和情感脱离的实现。

若要有效地脱离，除了对抗文化上的阻力之外，还必须颠覆许多让我们无论如何都要坚持下去的那些自动的和习惯性的思维方式。在每一个层面上都做到放弃似乎并不容易。

认知脱离：白熊与红色大众汽车

从脑海中清除干扰我们思考的因素的过程叫作认知脱离，更确切地说，所谓的“脑海”就是工作记忆。第一章中在讲述自动过程时提到的白熊问题以及其他形式的反思开始起作用，它们让我们的思想在原地打转而不是朝着新方向出发。为了做到认知层面上的放弃，我们需要控制那些闯入我们脑海的“白熊想法”。这些想法可能会专注于这样的认识，那就是如果我们一味地坚持，或者事后各种自责，或者对主题加以变化，我们就有可能成功。你曾经有过补牙的填料掉落或牙齿松动的经历吗？你会忍不住卷起舌头去舔牙齿，感受牙洞周围有棱角的粗糙边缘吗？“白熊想法”正是如此，它们都是自动发生的。丹尼尔·韦格纳解释说，大脑会搜寻本人竭力控制的任何思想、行为或情感，这就是所谓的“心理控制的逆向”过程，它使得不受欢迎的想法反而会浮现在脑海中。

为了找出什么可以阻止人们再次想到白熊，韦格纳和他的同事进行了大量的实验。他们的发现与我们提出的认知脱离的策略有关，而且强调了（虽然几乎不需要再强调了）为什么摆脱这些烦扰性的想法会如此难。研究人员测试了让实验对象将注意力集中于一个干扰物——进入大脑的另外一个想法——会不会阻止他们再次想起烦扰他们的白熊。按照要求，有些实验对象要阻止自己去想白熊，而且研究人员还告诉他们：当想到白熊时，马上集中精力去想一辆红色的大众牌汽车。虽然想红色的大众汽车无助于抑制白熊想法，却让他们在后来无法一心只想着白熊。对干扰物保持专注——专心想一辆红色大众汽车——而不是将注意力集中于一个随机的东西，阻止了白熊与大众汽车产生关联。使人专注的干扰物抑制了研究人员之前注意到的反弹效应。

那么，这个实验的意义何在？韦格纳解释道：“如果我们希望抑制

一个想法，就需要一心想着另外一个想法。我们寻找的干扰物应该真的让我们觉得有趣，并且能吸引我们，即使没那么令人愉快，也要不至于令人厌烦或感到困惑。”正如在下一章我们要看到的那样，将注意力集中于一个新目标或新愿望，有助于你从旧目标中解脱出来，重新投入一个新的目标，这才是整个过程的关键所在。

白熊并非目前唯一亟待解决的麻烦。事实证明，你在摆脱那些令你分心的想法上下的功夫，的确减少了你必须在其他任务上花费的精力。佛罗里达大学心理学教授罗伊·鲍迈斯特新创了“自我损耗”这个概念来描述这种现象，但它还不如被简单地称作意志力，如他在《意志力》一书中的做法一样。无论我称它为自我、自身或意志力，它都不是一种取之不尽的资源。当人类致力于控制一次冲动或一个想法时，就会削弱控制其他冲动、思想或行为的能力，这是我们要付出的代价。我们自身是精力（碰巧是脑力）的一个有限的来源。媒体普遍声称，人类能很好地一心多用，但是，鲍迈斯特和其他研究人员的研究结果却与之相反。

鲍迈斯特及其同事的实验设计很简单。研究人员要求实验对象在实验开始之前禁食，实验开始后，他们被领进一个能闻到新烤制的巧克力饼干味道的房间，桌子上放着几盘饼干和小胡萝卜。有些实验对象被告知他们可以吃饼干，还有一些实验对象被告知他们不能吃饼干，但必须至少吃三个萝卜，其余的实验对象则被告知他们什么都不能吃。然后，学生们根据指示要解决一个难题，但他们并不知道，这个难题实际上是无法解决的。必须忍受饼干香味的诱惑但还要吃小萝卜的那些实验对象最早放弃解决难题，事实上，他们放弃的速度要比吃饼干的实验对象和什么都不吃的快得多。既要抵制美味的诱惑又要吃下难吃的食物的学生，也报告说他们感到更累。因此，鲍迈斯特得出结论：如果人的精力被用于控制某种冲动，那么，控制其他选择和行为的精力就会减少。

鲍迈斯特及其同事还进行了补充实验，证明自我损耗模式不仅是自我控制（不吃饼干或吃小胡萝卜）所致，也是选择的结果。在其中一个

实验中，研究人员将实验对象分成三组，并要求第一组人朗读提倡提高大学学费的演讲稿。因为实验对象是学生，不难推测，没有一个人会赞成增加学费。第二组实验对象会拿到一个文件夹，里面放的要么是支持提高学费的演讲稿，要么是反对提高学费的演讲稿，并且被告知：如果他们朗读赞成提高学费的演讲稿就会受到赞赏，但是否朗读，完全取决于他们自己。第三组是实验对照组，他们不必朗读任何演讲稿。实验对象需要解一个难题，与抑制诱惑实验中一样，此题是无法解的。结果显示，不允许做选择的实验对象（必须朗读支持提高学费的演讲稿）和那些不用朗读演讲稿的实验对象会坚持尝试解决这个难题，而必须在反对和赞成提高学费的演讲稿之间做出选择的实验对象则较快放弃了解决难题。因此，鲍迈斯特和他的同事得出结论："选择行为同样会减少用于自我控制的有限资源。"

其他实验表明：抑制情绪也会导致自我损耗，这是当你思考巧妙式放弃需要付出的努力时，应格外记住的。下述实验不仅涉及认知层面上的放弃，也涉及情绪控制，后者也是巧妙式放弃的一个重要组成部分。鲍迈斯特及其同事让一半实验对象观看一个视频，同时告诉他们要控制情绪，而且他们观看视频时的表情会被录像。对照组的实验对象也被告知他们会被录像，但接到的指示是"让自己的情绪自然表露"。两组中有一半人观看的是罗宾·威廉姆斯的即兴段子，其余的人则观看《母女情深》中女儿死于癌症时那催人泪下的一幕。休息10分钟之后，研究人员问所有的实验对象感觉自己按照指示去做有多难，之后，再让他们解13个字谜。努力抑制情绪的那组实验对象不但报告说很难自控，而且在字谜测试中也表现得很糟。

最近，研究人员对采取自我控制行为的实验对象的大脑进行了研究，结果显示，自我损耗并不只是一个理论上的概念。我们将在后面的章节进行更加详细的讲述，但是现在，我们只关注达特茅斯的迪伦·瓦格纳和托德·希瑟顿的发现。通过对努力进行自我调节的实验对象的大脑进行的磁共振成像，研究人员发现他们大脑中的杏仁核的活跃性增

强，杏仁核是大脑中与前额叶皮层一起负责控制情绪的部位。

大脑中用于坚持的神经元连接也完全无意识地阻碍了认知脱离，这就是所谓的蔡加尼克效应。1927年，布卢玛·蔡加尼克进行了一项实验，首次证实了大脑是如何处理未完成的事情，特别是如何处理一个先是经过有意识的选择，之后又放弃的目标的。这个实验的结果此后被多个实验反复印证。实验对象被要求完成一幅拼图。有些实验对象却受到干扰无法完成拼图，甚至会被安排去完成其他的任务，那些任务要当场执行，以使他们从最初的目标上分心。在这些实验对象接受测试时，即使研究人员告诉他们不要想未完成的任务，他们还是想了，而且比想其他任务的次数多了两倍。蔡加尼克效应解释了很多人在放弃一个目标或摆脱某种处境之后，会陷入患得患失的循环中无法自拔的原因，仿佛是无意识正在催促他们去完成未完成的任务。

但是，这并不意味着放弃干扰性的想法是不可能的，它只是强调了思维的习惯需要被系统地处理。我们将在下面的章节探讨如何控制干扰性的想法。埃默尔·詹姆斯·马西坎波和罗伊·鲍迈斯特近期的研究，对蔡加尼克效应及其如何调节有了新的认识。他们的第一个实验测试的是干扰性的想法能否被消除。研究人员让第一组实验对象写出在接下来的几天里需要完成的两项重要任务，还要赋予任务一个数值，从1到7，以此表明任务的重要程度。给第二组实验对象的指示与第一组相同，但还要求他们制订一个完成这两项任务的计划。第三组是对照组，他们只需写下要完成的任务即可。然后，给所有的实验对象一段畅销小说的内容阅读，并对其进行测试。

马西坎波和鲍迈斯特发现，做计划的实验对象不会因干扰性的想法而分心，事实上，他们的报告显示：做计划的第二组实验对象报告的干扰性想法的数量与第三组对照组的实验对象一样多。更重要的是，跟第一组相比，第二组的阅读测试的成绩更好，精力更加集中，而且较少分心。关键在于，并没有计划被真正地付诸实施，也没有实验对象真正地

离“正在完成”的目标更近。显然，仅仅制订一个计划，无需有实质性的进展，就足以削弱蔡加尼克效应。

进一步的研究探索了无意识是如何不断地“接近”未实现的目标的，这也再次证明了制订计划可以减少干扰性想法的数量。另一个实验表明：当人们制订计划去完成他们真正打算完成的目标时，就算他们正在从事一项不相关的任务，他们也几乎没有干扰性的想法。但是，虽然计划有助于控制无用的干扰性的想法，其他两个实验却发现，计划对于缓和与未实现的目标相关的精神紧张和焦虑的作用却不大。

重要的是，即使通过制订计划来实现目标有助于抑制干扰性的想法，但该行为对于改变情绪没有作用，甚至会导致那些迟早要达到的目标也无法达到。然而，制订计划开启了动机过程和行为过程。

事实证明，当涉及控制情绪时，人类就会动用用于管理自我控制和想法的有限资源。

情感脱离：愁眉苦脸与假装开心

情感脱离是巧妙式放弃的一个方面，它涉及有害情绪的控制和调节，而有害情绪通常是因为放弃一个目标而产生的。在蒂姆的案例中，我们已经看到，他对于放弃的消极感受不但影响了他谈论自己经历的方式，而且影响了他在潜在雇主面前的表现。伴随放弃的是挫折感、不胜任感，甚至是沮丧。这些情感如此常见，以至于我们不得不承认，沮丧实际上就是目标脱离的一部分，实际上它就是目标脱离的常态。

1975年，埃里克·克林格发表了一篇有影响力的论文，他指出：就像为目标奋斗会形成我们的一个情感周期一样，一个连贯的和可预测的情感周期也会与放弃目标相伴而生。他明确了目标设定的4个结果，并说明这些结果会影响“行为、想法和梦想的内容，对与目标相关的刺激的感受，以及与目标相关的促进因素的感知特点（或至少是这些特点的记忆和解释）”。他主张，放弃目标同样会伴随一个连贯的情感脱离周期，而不是一个随机的或高度个性化的反应。脱离周期包括如下的过程：重新振作（在不相信目标难以达到的同时努力振作起来）；攻击（抗议失去目标或因其失去而问责）；随后是沮丧，紧接着恢复正常，并追求新的目标。这些步骤并非完全分离的阶段，它们也不需要严格地遵循上述顺序，但它们是连贯的。他还指出：这些脱离周期在持续时间和强度上的差别很大，既有轻微的失望，也有严重的失望。轻微的失望指的是你可以很快恢复过来，比如“因为下午5点的会议开到很晚，我赶不上比利的足球比赛了”。长期的失望则是指持续数月的失望，比如“我的至爱离开了我，我很孤独”，或是“我失业了，我对我的未来忧心忡忡”。克林格写道：“在大多数情况下，沮丧是一个正常的、调适的和非病理性的过程，除了令人讨厌之外，不需要对沮丧之人的心理承受能力给予太多的关注。”他甚至进一步指出，沮丧可以被看作“一种重要的信

息，一个人可以由此制订出自我实现的新计划”。

我们的观点并不是要忽视或低估临床抑郁情绪的削弱作用，而是指出愁眉苦脸事实上是放弃目标的一个正常反应。“脸上装出乐呵呵的表情”，装得好像放弃是你这辈子做得最正确的事，这种姿态既不健康，也有反作用的。巧妙而有意识地放弃要求我们允许自己感知目标的丧失，然后设法调节这些感受，而不是压制它们。所以，克林格将沮丧认定为放弃过程的一个必要组成部分。

更重要的是，压抑自己的情感没有什么用。我们已经看到人在某个方面实施自我控制，包括压抑情感，会削弱他在另一方面的表现能力。这让我们回想起最近的一个发现，即当我们进行自我控制时大脑会发生何种变化。让实验对象观看具有情感效价的电影（积极、消极和中性的）之后，完成一个很难的控制注意力的任务（在观看电影时，忽视屏幕上闪现的干扰性词语）。实验对象全程都要接受功能性神经造影，通过这种方式，迪伦·瓦格纳和托德·希瑟顿验证了自我调控的有限资源模式。实验中一半的实验对象被告知他们必须忽视那些词语，而另一半实验对象则被允许读那些词语。然后，全部实验对象观看另外几段情感戏。研究人员发现实验对象杏仁核中自我损耗的反应增强了，在对消极情感做出反应时更会如此。但是，其他研究人员认为，进一步的研究和神经造影可能会表明，受到自我损耗影响并导致杏仁核部位变亮的不只是消极情感。

这正是由凯瑟琳·福斯、罗伊·鲍迈斯特和其他研究人员做的一系列实验所证明的观点。虽然先前的研究发现，用于自我调控的努力减弱了人们的自制力，但研究人员预测情感会保持不变。然而，新的研究对这一见解提出了质疑，正如福斯等人所述：“自我损耗会改变你的感受，但不会那么强烈。”当然，这一说法与神经造影的结果完全一致——实验对象在实施自我控制之后，其杏仁核的活跃性会增强。

这表明冲动和抑制实际上有可能在“因果关系上纠缠不清”，具体情

况是：当人们通过自我损耗削弱抑制能力时，他们会感受到更强烈的情感和欲望。不无讽刺的是，人们在想方设法运用自我控制的同时，可能恰恰强化了这些情感。在后面的章节中，我们会转而论述调节情感的替代策略。

动机脱离：放弃一个，开始下一个

该种脱离包括认知和情感两个方面的调控。就像你放弃某一目标，并开始考虑追逐下一个目标那样，动机脱离也可以叫作“从头再来”或“做好充分的准备”。这一阶段要求你积极脱离那些要么无法实现、要么无法满足你内心需要的目标，也就是说，要有意识地摒弃并非内心所渴望的目标，将精力集中到那些能够达成或源自内心渴望的目标上。

行为脱离：忍痛坚持与勇敢放弃

行为脱离会在现实选择的领域产生作用，即人们放弃旧目标，并采取新的行动去追求新目标的实现。此外，行为脱离需要灵活性和重新确定重点。生活以它的方式给我们出了一些难题，这些难题无关能动性或才能，以至于有时即使是受到内心的驱使且最令我们满意的目标，我们也必须放弃，因为它已经超出了我们所能控制的范围。在这样的时刻，巧妙式放弃是一项宝贵的技能。

迪尔德丽的情况正是如此，她目前28岁，要不是过于执着，她的人生可能会有所不同，她会过得相对轻松一些。她7岁开始苦练游泳，训练不但在行为上、情感上，而且在思想上占据了她的童年和青春期的早期。除了上学，她要做的事只有游泳。为了追求比赛成绩，她几乎不得不放弃其他的一切。游泳决定了她是一个什么样的人。她喜欢游泳时的感觉，即使到了现在，她依然恋恋不舍，常常回想起在游泳池中那种“筋疲力尽、情绪高涨的无与伦比的感受”。她渴望能够获得奖学金去读大学，然后参加奥运会，但与很多年轻人的梦想不同的是，她的梦想是可行的。

然而，上高中前的那年夏天，她在备战全美运动会时出现了肩疼的症状。诊断结果是双肩慢性肌腱炎，医生建议她如果不能永远放弃游泳的话，至少也要暂时放弃训练。然而她的教练希望她忍受痛苦，坚持训练，她也这样做了。“成功者从来不放弃，放弃就永远不会成工”和“困难越大，斗志越强”的信念战胜了医嘱，结果她的病越来越严重。于是，她换了游泳队，新教练让她休息，她照做了。她的身体症状显而易见，在上课时她无法举起手臂，梳头发也成为一种折磨，她甚至无法自己穿衣打扮。但是，放弃游泳带来的无形的心理痛苦对她来说更为难忍。

如果不游泳了，她会是什么样呢？她解释说：“如果我不是一个游泳运动员，我都不知道我会怎样。我的自尊、自我感觉和自我价值都与游泳密不可分。”因此，3个月之后，她又开始游泳了，她是这样说的：“有一段时间我很痛苦。我连500码[1]都游不了，而这无非就是一次热身的距离，这会让我突然发怒。我无法再享受游泳的乐趣，体会不到训练带来的奇妙感受，以及飞快划水推动着我的身体快速前进的感觉了。”

迪尔德丽放弃了。她感到心力交瘁，大脑一片空白，对于自己要干什么简直是茫然无知。她努力转移自己的注意力，改变自己的身份，比如参加表演、戏剧以及其他活动，虽然并不快乐，但她已经开始适应没有游泳的生活了。毕竟她还年轻。

但是，游泳的诱惑仍旧是那么巨大，她忍不住要投身其中。这是当一个令人满意的且与理想相关的目标从手中溜走时所会发生的事。她在国外读高三期间，因为朋友的鼓励，参加了游泳队。果然不出所料，她比其他人游得快很多，因此赢得了所有运动会的金牌，即使在她划水最差的时候，她也照样会赢。但是，疼痛复发，她不得不再次放弃游泳。这次的放弃除了因为疼痛，还有一个原因就是她曾经有过的“真正燃烧的感觉”已经消失不见了。光是获胜已经无法满足她了。

但是，她仍然无法彻底告别游泳。毫不奇怪，她就读的小型文理学院的游泳教练极力挽留她，并且在训练上给她特殊优待。即使不参加训练，她的速度也足够快，她打破了几项纪录，在比赛中名列前茅。她说：“被人如此欣赏感觉很棒。”不过，到大学三年级的时候，好戏结束了，她肩膀的炎症加剧，最终她停止了游泳，但她还留在游泳队里当队长。大学毕业之后，她仍然不想放弃游泳，她在当地的一家游泳馆找了份工作，教人游泳，并担任游泳队的教练。但最终她还是不得不放弃，因为教练所必需的少量游泳也会导致她的肩膀肌腱发炎。在被折磨了6年之后，出于对健康的考虑，她最终彻底放弃了游泳。

身体的病痛仍然影响着她。她说："我睡觉时若压着胳膊，就会很疼，变天的时候我也能感觉到不适，就像是一个参过战的老兵。似乎有人在不断地提醒我，放弃是可以的，无须一忍再忍，有时放弃是好事，坚持可能是伤害。我自然不会轻言放弃，所以在放弃之前，显然需要有人猛地把我唤醒。这是一个一直陪伴着我的教训。"

挣扎着放弃一个重要的、由自己选定的而且带来快乐的目标，迪尔德丽对自己为的反思，有助于我们深入了解为什么放弃如此困难，又极具价值。在继续比赛这个问题上，她承认有内在的和外在的压力："尽管我喜欢成为游泳队的一员，但在大学里，游泳对我的身体来说可能是一个糟糕的选择。没错，朋友和教练给了我一些压力，我很容易被人说服。游泳是竞技性体育项目，要跟时间和你的对手竞赛，压力很大，我总在逼迫自己。我确实担心别人会认为我是因为没有勇气才退出的。最后，恰恰是我自己最不愿面对我的'放弃'。"

她聪明地认识到了放弃前后的差别："放弃一件对于我的生活和身份认同非常重要的事，虽然让我一时找不到生活的方向，但从整体上看，放弃游泳让我变得更加有趣与多元化。如果我不放弃，我就不会有这么多全新的经历。"

迪尔德丽将其感悟有效地运用到了治疗师的工作中，她的顾客是那些家庭暴力的受害者，其中大部分人都难以摆脱他们所处的环境。她说："通过我的亲身经历，我能看清他们正在面对的事情。在某种程度上，我能够利用我得到的教训去帮助他们。我切实了解放弃有多难，它会让你很心痛。"

放弃曾经让你快乐的东西，永远不会那么轻而易举。毕竟，快乐是我们共同的最大目标。

---

[1] Queer，用来指同性恋者的贬蔑语。—译者注

预期的快乐和真实的快乐

一首歌中唱道："不要停止思考明天。"如果你参与过克林顿和戈尔联合进行的总统竞选活动，你肯定会记得这首歌。毋庸置疑的是，人类无法停止思考明天或者未来。在《哈佛幸福课》[1]一书中，心理学家丹尼尔·吉尔伯特指出，我们每天大约有12%的想法是涉及未来的，"换言之，我们每思考8小时，就有1小时在想还没有发生的事情"。

我们为什么要花这么多时间思考未来呢？正如吉尔伯特指出的那样，首先这令人快乐。我们可以想象明天与今天会有很大的不同，而且明天会实现今天无法达成的愿望。但是，人类并不太擅长评估美梦成真的可能性，更重要的是，人类也不擅长判断如果梦想实现的话，这个梦想是否真的会让他们更快乐。

为了增加点儿趣味性，在你继续阅读之前，请完成这个句子："如果……，我会更快乐。"你在头脑中想也行，写在纸上也可以。然后，设想一个能够让这一刻成为现实的目标或计划，可能包括彩票中奖、升职、当上作家、成为股票交易员、找到合适的伴侣或任何能让你的生活更加美好的事情。显然，佛罗里达州萨尼贝尔岛海滩上有多少贝壳，这个问题的答案就有多少。你确信你给出的答案会给你带来很多快乐吗？你对这个问题给出了肯定的回答，但在你沾沾自喜地确信自己是一个例外——既不会对你获得快乐的机会言过其实，又确实知道什么会让你快乐——之前，请继续阅读。

还记得优于常人效应吗？每个人都自认为他的水平属于中等偏上，因此比其他人更有可能实现目标。这个效应还有很多推论。其中一个是由丹尼尔·吉尔伯特描述的，"各年龄段的美国人都预期他们的未来会比现在好"。另外，正如埃米莉·普罗宁及其同事丹尼尔·林和李·罗斯在他

们的文章《偏见盲点》中指出的那样，当人们反思自己及其世界观时，他们总是认为自己比其他人更客观，而且看事情更真切。很明显，当涉及我们自己的思维偏见时，我们就会出现认知盲点，但当我们将这些偏见归于他人时却十分慷慨。

优于常人效应并不像看上去的那样是美国人自恋的一种虚饰。但正如吉尔伯特指出的，或许它反映了我们认为自己与其他人不同这样一种倾向（甚至是需求），而这与实际情况恰恰相反。他指出："我们并不总是把自己看得高人一等，但我们几乎总是认为自己是独一无二的。"当然，这种态度部分是由于人的条件所决定的，即我们对自己的想法和情绪非常熟悉，它们直接源自我们的内心，但我们只能通过别人（甚至是至关重要的人）的言行才能获悉他们的感受和想法。此外，吉尔伯特还认为，我们倾向于认为自己是独特的，因为珍视这种独特性，所以我们会高估它。同样，我们会认为别人也有相同程度的独特性。对个体差异的认知偏好——与认为他人与我们有更多相似之处的态度截然相反——甚至连幼儿园的孩子都能表现出这一点。这一切都表明我们不仅很有可能对我们明天的表现过于自信，而且我们也不大可能参考别人的经验来估计自己的感受，因为它们的"差别"太大，以至于没有任何用处。

还有另外一个缺陷。奇怪的是，尽管我们总在思考明天，我们和我们的大脑其实却局限于今天。（"局限"这个词是个审慎的选择，因为在佛教徒看来，人天生不会固定在今天或停留在今天。）这就是预测未来快乐与否的关键所在，其他偏见也会跑来干扰专家所谓的情感预测，这种预测指的是了解明天或未来我们会有什么样的感受。

蒂莫西·威尔逊和丹尼尔·吉尔伯特描述了我们预测快乐的4个方面：未来感受的效价（不管它们是积极的还是消极的）、我们期望体验的具体情绪、这些感受的强度以及持续的时间。就像预言家一样，我们在某些方面更善于做预测。通常，我们更擅长对一个未来事件是否让我们感

觉快乐、愉快、糟糕或可怕做出评估。说到未来事件，它可以是搬进一间新公寓或开始新的工作，也可能是从学校毕业或结婚，不一而足。当涉及预测我们对某些未来事件的具体情感时，人们倾向于过于简化他们的感觉，似乎忘记了大多数情况引起的是一种混合情感。（你可能对自己的新工作感到非常满意，升职让你感到激动，加薪让你感到兴奋，但与此同时，你也会为工作的变化而烦恼，对日常生活的改变感到紧张。）

当我们思考一个未来事件，比如说结婚或生小孩，会如何让我们快乐时，我们的想象也许会过于简单，特别是涉及会引起情绪变化的细节时更是如此。想象一下你的婚礼，在你梦寐以求的日子，你穿着白色的婚纱，跟你结婚的小伙子正在圣坛那里等着你。你不想看见伴郎粗野的祝酒，也不想听到未来的大姑子对你冷嘲热讽。你能理解我的意思吗？

还有一个问题，那就是人们也倾向于过于简单化和过高地估计自己对一个未来的、假设的情形会做出的反应。我们对自己如何行动和会有何种感觉的想象，往往与设想的情况出现时真实的情况有很大的不同。我们的预测会受到优于常人效应的影响和怂恿。正如一项非常有趣的关于性骚扰的研究所揭示的，当我们展望未来时，我们满心期待最令人钦佩的（和最优于常人的）那一个“自我”会出现。

研究人员朱莉亚·伍兹齐克和玛丽安·拉弗朗斯在研究一开始就问了197名年龄为18～21岁的女性一个问题：如果一名年龄为32岁的男性考官在你面试研究助理的岗位时，问以下问题，你会做何反应？第一，你有男朋友吗？第二，人们觉得你很迷人吗？第三，你认为妇女穿着乳罩上班重要吗？（女性读者也可以问自己，你对这样的考官会做何反应。男性读者也可以思考一下这个问题。）

毫不奇怪，62%的女性认为自己会对这名考官不满，要么当面问他为什么会这样问，要么告诉他这样的问题不礼貌。在回答上述问题的人中，28%的人说她们要么不满地离开，要么勇敢地面对这名考官；68%

的人表明她们会拒绝回答其中至少一个问题。大多数人说，如果她们发现自己处于这种情形时，她们会生气或者愤怒，只有2%的人认为她们会害怕。

之后，研究人员在实验室创建了一个真实的面试环境，且让实验对象扮成该研究助理职位的候选人。有一半实验对象会被问到上述假设实验中用过的3个问题，对照组被问的是一些奇怪也很随意的问题，却不涉及性骚扰：你有最要好的朋友吗？别人认为你是病态的吗？你认为人们信仰上帝重要吗？

在存在性骚扰的情境中你会如何应对，女性想象的反应与她们实际的反应之间存在着显著的差异。每位女士都回答了所有问题，没有一位愤然离开。她们也没有正视面试者，甚至没有告诉他“这不关他的事”。事实上，52%的女士忽视了这些问题的骚扰性，她们只回答了问题，没有做任何评论。虽然36%的女士确实问过为什么提出这样的问题，但在她们之中有80%的人只是在面试结束后才提出了这样的疑问，而不是在应该提出问题的时候。最重要的是，虽然在想象这一情形时大多数女士说她们会生气，但实际情况是只有16%的人真的生气了，并且她们中有40%的人着实感到了害怕。

“我的化学考了A”或者“我的英语测验不及格”，这些事情并不复杂，上述实验强调了为什么我们预测自己对一个简单事件的情感反应会相对容易，当我们预测一个更复杂、在情感反应上差别更细微的生活情景时，却要困难得多。想必实验对象们的反应受到了很多因素的影响，比如她们对这一职位的渴望（毕竟她们认为这是真的面试），她们讨好考官的需要等。她们的鲁莽或心神不定，又或者是生活中很多其他事情，这些所引发的情感都与她们的预测大不相同。其他的研究也证实了这一点。

毕竟，我们无法出现在未来。这解释了我们在仔细考虑放弃时或在其他需要做出决定的紧张时刻，我们大脑中想象的情况可能不会真实发

生，这会让我们对自己感到失望。它解释了我们普遍具有事后自责这种倾向的原因。

根据威尔逊和吉尔伯特的研究，除了过高地估计未来事件对生活的影响之外，人们对自己的情感反应会持续多长时间的预测也不准。综合考虑，研究人员把这一现象叫作影响偏差。威尔逊和吉尔伯特认为："在理解自我世界时，人们认为自己可以从情感事件中快速恢复过来，这个意义建构过程大多是自动的和无意识的。人类不可避免地要解释和理解一开始让人觉得惊奇和无法预测的事情，这一过程会降低他们对未来事件的情感反应的强度。"这既是好事也是坏事。首先让我们研究一下坏的一面。

坏的一面是，人们高估了他们非常渴望的目标达成后，他们能快乐的时间。这个目标可能是成为合伙人、升职或其他。逐渐向目标靠近时的紧张和焦虑，使你完全确信：一旦你达成所愿，你会快乐很长时间。但遗憾的是，你一度向往的那个非同寻常的时刻，最终变成了你习以为常的东西，它几乎不可能为你带来你预期的持续不断的快乐。

好的一面是，人们也高估了一件可怕之事会让他们不快乐的时间。虽然好事不会如我们所期待的那样让我们高兴那么长的时间，但坏事也不会像我们设想的那样让我们失意很长时间。大多数阅读到此处的读者应该都能想起自己从某种失败中恢复过来的时刻，这种失败可能发生在生活的任一方面。你曾经想"我再也恢复不了了"，或者"我再也不会快乐了"，但是，你后来又快乐起来了，不是吗？这正是威尔逊和吉尔伯特所谓的心理免疫系统在起作用，这个系统可以减轻不良信息的影响。通过对消极之事的理解和重新思考（坦率地说，是使之合理化），我们的心理免疫系统帮助我们获得了良好的感觉。即使我们没有察觉到，这个心理免疫系统也会全面保护我们。

在此举一例说明该系统是如何起作用的，它跟威尔逊和吉尔伯特用过的案例相似。假设你突然被情侣或配偶抛弃了。起初，你所记得的他

或她的一切都是可爱的，这让你感到很受折磨。但是，之后更多负面的细节和记忆开始出现在你的脑海中：他不把果汁倒在杯子里喝，她在卫生间里永远凌乱堆放的化妆品，他喜欢主导谈话，她不能准时，他会没来由地大发雷霆，她习惯不停打断别人说话，等等。相信你能明白我的意思了。

这种自我保护的特别之处在于，我们意识不到自己正在这样做。当然，那个抛弃你的人并没有变，只是你改变了他或她在你心中的印象。同样，毫无预料地被老板炒了鱿鱼，这种奇耻大辱逐渐会被某种认知所取代，比如，这家伙是无赖，这份工作超级无聊，或者这家公司运转有问题。

这引出了一个问题：我们把握不准什么事情会让我们感到快乐，这会给我们带来什么好处呢？

---

[1] 现在的威克赫斯特地区由英国国家信托局管理，这一地区的花园由皇家植物园邱园的工作人员进行维护。对于芳香疗法和草药医学有兴趣的人，一定要参观这个有围墙的花园。那里面栽种了多种可以提炼精油的植物，有及肩高的快乐鼠尾草、牛膝草、百里香和马郁兰，还有许多种迷迭香，以及很多种我不知道的薰衣草。花园的墙上也攀爬着许多古老品种的玫瑰花。初夏时，花园中大多数的植物都开花，香味扑鼻并且赏心悦目，非常适合游览。

积极思维与乐观偏见

拥有积极思维的人容易受到激励，与用消极思维看待目标的人相比，他们的业绩更出色。事实已经证明，积极思维和乐观的态度会给人带来很多好处，但矛盾的是，某些形式的积极思维又确实给人带来了伤害。在你忍不住将整个书架的心理自助书籍扔出窗外，并且一同丢弃你这些年坚持的观点以及你抄写在本子上的励志名言之前，你需要进行一项重要的区分。

在一系列重要的实验中，心理学家劳伦·阿洛伊和琳恩·艾布拉姆森证明：自我控制能在多大程度上影响最终结果——抑郁的学生对这个问题的看法更准确，不抑郁的学生不仅更乐观，而且对自己所起作用和控制力的估计过高。实验要求实验对象按一个按钮（或忍住不按这个按钮），然后观察一个绿灯是否会亮。之后要求他们评估自己对绿灯亮施加的控制力（用百分数表示）。其实这盏灯是由实验者操控的，但是，这并不能阻止某些实验对象认为，他们对结果起到了相当大的作用。

阿洛伊和艾布拉姆森发现，抑郁的实验对象更有可能准确地估计他们的行为对结果的影响，而不抑郁的实验对象则更有可能夸大自己的作用。这些1979年的研究发现同所谓的抑郁现实主义的说法在心理学界引起了激烈的争论，因为它们与我们通常对抑郁的理解不一致。原先的研究人员认为，抑郁的人以一种消极的眼光看待这个世界，因此他们会曲解现实。不在争论各方中选边站队的话，对我们的讨论的恰当的描述是：一般情况下，当谈到目标和成就时，健康的人倾向于过分乐观，有时这被称为“乐观偏见”。在此，可以吸取的教训是：虽然积极思维在某些情况下是有用的，但它并不总是可靠的。

中彩票和《暮光之城》

美国有几百万人天天在排队买彩票，不论男女老幼，不分种族和信仰，不管日子好过还是难过，有的独自购买，有的则三五成群地购买。纽约州的彩票口号是“你永远不知道”，似乎许多人赞同这一说法（没错，这是可得性启发法在起作用）。因此，他们会填写自认为幸运的或随机的数字、生日和一个神秘组合，赌上一把，希望“今天是我的幸运日”。不无讽刺的是，彩票中奖的人在之后的生活中，极少会比他们购买彩票的那天更快乐。这又涉及有关预测未来的能力的问题。人们预料不到，在他们中奖之后，就会有乞丐突然冒出来向他们要钱，久未谋面的亲戚或所谓的朋友也想分一杯羹，投资顾问则利用他们不懂理财欺骗他们的钱财，他们需要搬家，甚至要安装一部未登记号码的电话，以便过上不受打扰的正常生活。更糟糕的是，即使这些不愉快都没有发生，中奖者对于平淡生活的快乐体验也会消失。在研究反复证明大多数彩票中奖者令人伤心的真实情况之后，蒂莫西·威尔逊说：“如果人们知道彩票中奖不会让他们更快乐，甚至还可能会带来巨大的痛苦，在拿辛苦赚来的钱购买彩票之前，他们可能会三思而后行。”（彩票中奖之后日子最好过的是那些有钱也有投资经验，却不需要中彩票来帮助他们美梦成真的人。）

如果彩票中奖是一个白日梦，那么，白日梦和期待一个光明的未来之间有什么区别呢？所有的白日梦都是平等的吗？有可能实现的梦想和纯粹的想入非非，有什么差别吗？

不必惊讶，这个问题既与目标设定有关，也与决定何时放弃和是否放弃目标有关。梦想着扬名立万，写出杰出的小说，但却从没有写过一个字的人，很容易被定义为“一个做白日梦的人”。但是，若一位29岁、有3个孩子的家庭主妇，大学毕业后没有写过什么东西，她一觉醒来，

梦到了一系列她无法忘记的角色，你如何看待这件事？她也是做了白日梦吗？

甚至连她自己都拿不准："虽然我有很多事情要做，但我仍躺在床上，想着这个梦。最后，我挣扎着起床，处理好急需处理的事情，然后尽可能放下所有的事，坐在电脑前开始写作。我已经很久没有写作，以至于我都不明白为什么我会这样。"据她自己所说，她最初是写给自己看的，她想知道故事是如何写出来的。但是之后发生了一些事情，使她发现写作让她感到快乐："自那时开始，我便一发不可收拾，完全停不下来，对我来说，这是一种全新的体验。"然后她对自己如何在照看孩子的同时写作，进行了可行的安排。

她写完了初稿，并给15位出版代理人寄了去，其中有9人拒绝了她，有5人不予理睬，只有1人热情回复了她。这是白日梦还是可能发生的事情？它是由事情的结果决定的吗？

毫不奇怪，心理学家已经尝试过回答这个问题。毕竟，梦想是设定目标的一部分，如果你想象不到一个目标，你就不可能追逐它。还记得丹尼尔·吉尔伯特讲过人在每8小时里就有1小时用来想明天的事情吗？但是，对于明天的何种期待一定会成功呢？心理学家加布里埃莱·奥廷根和多丽丝·迈耶将对于未来的信念（预期）和描述未来事件的想象（幻想）进行了区分。预期是依靠过去的表现对未来做出预测，而幻想则很少受过去的影响，幻想的前程通常会一帆风顺。此外，幻想会让你在当下享受到未来的成果，你不用考虑写作小说要花费很多时间，也不用担心因为时间不够或你根本不具备写作的才能而失败。相反，你的思维会让你看到自己在畅销书排行榜上名列前茅，甚至你还看到自己走上了红地毯，因为你的小说被改编成了当年的卖座电影。

这与其他关于纯粹的积极思维的发现一点儿也不矛盾，有帮助的梦想相较没有帮助的梦想，多出来的只是一点儿现实主义加上少量的悲观主义。奥廷根所谓的心理对比，不仅对于实现一个梦想是必要的，而且

对于搞清楚这个梦想是否切实可行也是必需的。心理对比包括展望一个理想的未来，思考有可能与实现这个愿望相伴而来的消极因素，它与其他3个涉及目标设定的心理对策是不同的。心理对比本身就是一种旨在解决问题的策略。就像你在观看一个分屏电视机一样，它会让你在脑海中一直想着目标，同时还能对阻碍实现目标的障碍做出评估。它使你对实现目标充满激情，它也会促使你制订计划，采取行动，并克服妨碍目标达成的阻力。

其他很有可能最终无效的策略包括以下几项：首先是奥廷根所谓的沉迷幻想，它讲的是在心中对美好的未来或理想的结果形成一个非常详细的影像，而且频繁地回想这个影像，为其添枝加叶或对其进行精雕细刻；其次是囿于消极，当事人踯躅于当前的形势，大部分时间都在思考其消极的一面。尽管囿于消极与沉迷幻想有很大不同，但它们都不会鼓励一个人去行动；最后是奥廷根定义的反向对比，当事人首先关注当前的现实，然后关注理想的未来，但不会考虑二者之间的相互关系。与心理对比不同的是，这些形成影像的策略会把人困住，使人要么无法加速前进，要么无法从中解脱。

奥廷根及其同事曾经做过一个实验，要求实验对象列出自己认为最重要的人际关系问题，其中包括“了解我喜欢的某个人”、“改善与配偶的关系”和“改善和我妈妈的关系”等。然后，他们要求实验对象对自己能够成功解决此问题的预期按1到7的级别进行打分，还要为自己解决问题的决心打分，同样是从1到7。之后，所有实验对象都要列出4个与成功的解决方法相关的积极因素和4个妨碍解决问题的消极因素。实验对象被分成3组，给他们指定的任务分别模拟了心理对比、沉迷幻想和囿于消极的情况。心理对比组的实验对象被要求详细说明两个积极的结果和两个消极的因素，沉迷幻想组要详细说明4个积极的结果，囿于消极组要详细说明4个消极的因素。在这3组中，只有心理对比组的实验对象制订了计划，并且能为自己的行为负责，而在对成功的期望不高时，他们什么也不做。

第二个实验也证实了这些发现，这个实验采用了同样的人际关系话题和实验流程，目的却是测量哪一组会为实现目标而采取行动。实验对象要对他们的感觉（精力旺盛、积极或空虚）打分，两周之后返回，汇报他们是在哪一天着手实施了两项最困难的措施。结果是，使用心理对比并且对成功期望值较高的实验对象更快采取了行动。

心理对比会在后面的章节中再详细讨论，但此时重要的是知道它是一件难事。正如诗人托马斯·艾略特写的那样："人类承受不了太多的现实。"不幸让他言中了。练出6块腹肌，突然从经理跃升至首席执行官从而名利双收，这些都是白日梦，白日梦并不需要我们了解现实情况，这反而加强了我们对白日梦的喜爱。不用做仰卧起坐、节食、健身，做白日梦不失为一种更简单易行的方式，可以让你想象自己看上去有多棒，且不说现实中存在着健身失败的可能性。想象渴望得到的腹肌纯粹是在自寻开心，但考虑为了实现目标而必须做的事情则完全是另外一回事。老实说，人们比较喜欢什么都不用做就能让自己开心的想法。

这让我们想起那位做了一个充满想象力的梦后一觉醒来的家庭主妇。因为要在家照看3个小孩，她必须进行一些心理对比，想清楚阻止她坐在电脑前面写书的障碍，更不用说要完成她的小说所要面临的障碍了。我现在告诉你，这位女士叫斯蒂芬妮·梅尔，依据她的梦写出来的那本书就是《暮光之城》。

向前一步，掌握放弃的艺术

不管从哪方面评价，29岁的杰米都很出色。她6年前毕业于一家著名的文理学院，之后成了一名记者，为美国西海岸一家规模小，却备受好评的报纸工作了两年有余。从初中时起，她就想当一名作家，直到大学毕业之后，她才对当记者产生了兴趣。当时她听从了大学导师的建议，找了一份当记者的工作，把它视为一个写作训练营。杰米说："这是我导师的主意，他认为新闻报道可以帮我揭开写作的神秘面纱，训练我日复一日地坐在那里，培养自律性，并且磨炼我的写作技能。"他没有错，这份工作确实带来了这些，甚至更多。

但是，让杰米没有想到的是，得到这些也是需要付出代价的。新闻记者的日常工作并没有给她带来快乐，杰米喜欢尝试更具有创造性的写作，而采访报道不是杰米想要的。她不想要这种生活，她说："我都想不起来最后一次不必在周末工作（或担心工作）是什么时候了。我对早晨起床已经有了畏惧之心。忙活完一天离开办公室时，我感觉精神上空落落的。我脖子疼，肩膀也疼。我对自己写的报道兴奋不起来，甚至不再享受看到报纸上印着我的名字。"

但她仍然没有辞职，她觉得要对得起老板和同事，也要忠于报纸本身。在她前两份做报纸记者的工作中，她就感觉自己焦躁不安，但那时，她认为是自己不适合写作。现在她明白了，她想继续写东西，但关注不同的事物，而且要有一个不同的环境。她说："我担心放弃当记者会表明我是一个失败者，什么都坚持不下来，但同时，其他人提醒我，我也提醒自己，我已经在做记者的道路上坚持了6年了。"杰米用了几个月的时间试图弄清楚她应该做什么："这事我都想烦了，方方面面我都考虑到了。为了弄明白哪种决定显得更懦弱，我都快把自己逼疯了。仅仅是因为工作艰难、让人筋疲力尽就辞职，而不再对我十分擅长的职业

抱希望，这是胆小鬼的行为吗？还是忍受现状，并且渐渐融入让我很不高兴的工作是胆小鬼的行为呢？”

她决定暂时不要想辞职的事，在下定决心之前，先放下工作，休假去旅行和写作。她认为做一个自由职业者，写不同的话题，会给她一种自由的感觉，让她可以把握自己的时间，并在需要的时候自我反思。“你知道，我想要的是灵活性。我不确定，我这一辈子只想做一件事。”即使理智告诉她此时是她一生中向前迈出一步的最佳时机，因为她已经结婚，没有住房抵押贷款或其他经济负担，还不打算生小孩，但她仍然不确定。她说：“我是典型的喜欢琢磨的人，什么事情我都左思右想。当我设法乐观地看待它的时候，我敢说我是那种思想非常开放而且善解人意的人，可以从不同的方面看待同一个问题。当然，这也意味着我对每一个小决定都会纠结很久。”

有趣的是，杰米想当自由撰稿人的新目标是她在大学毕业之后为自己设定的最初的职业目标之一。她承认：“我认为我不是那种凡事以目标为导向的人，迄今为止，在生活中，我基本上都是朝着一个大致方向往前走，看看哪扇门会主动向我打开。我正逐渐明白接下来我想要的是什么，这让我很快乐。我希望自己正在走向我想要的生活。”

虽然杰米还没有辞职，但她正在着手积累编辑资源，从而可以发表休假期间计划要写的文章和随笔，并把它们在将来付梓出版。简而言之，她正在努力掌握放弃的艺术。

◎ 测测你的目标 ◎

下列陈述意在促使你思考，你是如何设定目标、如何实现目标以及如何处理潜在的阻碍的。请在每句话后回答你是“同意”还是“不同意”。

1. 经济回报或其他看得见的报酬最能激励我努力工作。

2. 有动力和有创造力对我很重要，并且我会积极地追求带给我这两种感觉的机会。

3. 冲突常常让我无能为力，最终导致我什么都不想做。

4. 当我对接下来要干什么感到纠结时，我会考虑对我来说最重要的是什么，然后做出选择。

5. 一有机会机会我就会拖延时间或浪费时间。

6. 我的自律性很好，擅长控制自己的冲动。

7. 我会长时间担忧未完成的任务。

8. 我是一个有计划的人。我尽我所能做事，但如果我无法全部做完，我也不会担心。

9. 我是个有前瞻性的人。我通常这样想："如果我来做，那么它（不好的事情）就不会发生。"

10. 我会被积极的东西所激励。我经常这样想："如果我来做，那么它（好的事情）就会发生。"

11. 为达到别人已经达到的水平，让我感到压力很大。

12. 我通常关注那些让我快乐的事情。

13. 我不喜欢身边都是一些伤心的人，我不愿意成为一个沮丧的人。

14. 悲伤是生活的一部分，我处理它的方式就是谈论它。

15. 我是唯一能够解决让我不舒服的事情的人。

16. 弄清楚别人在危机时刻会如何处理事情很有价值。

17. 如果有人批评我或我的工作，我会忍不住老是想这事。

18. 我努力做到泰然自若地接受批评。我会考虑批评我的人是谁和这些批评是否正确。

19. 如果一个任务让我受挫，不管怎样，我都会继续干下去。

20. 如果某事逼得我发疯，我会休息一下，考虑我是否应该继续。

21. 我认为，不管什么事都要乐观对待，这一点很重要。

22. 有时我必须考虑事情没有按照我希望的那样发展的情况。

你表示同意的编号为奇数的陈述越多，你的目标属于外在目标或回避目标的可能性就越大。

Mastering the
Art of Quitting

第四章　培养放弃的能力

哈佛商学院和美国其他高等教育机构都遵循着一个传统，那就是院长或其他负责人会把全部大一新生召集到一间教室，告诉他们："请看看你的左右，因为你们中的某个人明年就不会在这里了。"事实是，当下次你处于另一个群体之中时，有人也会板着面孔要求你做一模一样的事情，却并非出于恐吓的目的。你所在的群体中有人更擅长巧妙式放弃，所以，明年这里可能就看不到那个人了。

是什么样的特质或性格让有些人对于变化非常的偏狭、抗拒或敏感，以至于当坚持让他们深感不快时，他们仍然无法放手呢？为什么当我们做一个大的尝试时，有些人却只看到大量的不利因素，脚就像生了根一样原地不动呢？为什么有些人在应对生活挑战时采取守势，总是试图减少潜在的损失呢？为什么有些人在需要控制消极感受时似乎无法当机立断呢？为什么有些人不管怎样，都要坚持不懈呢？

不管是某种关系、工作还是愿望，当需要在生活中放弃一件事转而选择另外一件事时，是什么让某些人具备了瑜伽大师般的优雅和技巧？人类怎样做才可以想象出一个成功着陆的新飞行计划呢？为什么某些人很容易就能找到现实主义和乐观主义的平衡，他们是如何做到的呢？他们知道我们其他人不明就里的秘密，或者他们具有某种特殊的本事吗？他们是如何在舍弃一件事情之后，还能继续寻找真正带给他们快乐的其他事情的？他们是如何经历了失败又重新振作起来的？为什么有些人有能力放弃，而其他人却没有这项能力呢？

这就是本章要讨论的问题。在接下来的篇幅中，我们将谈论这些特质、具有这些特质的人、怎样做可以增强这些特质，以及你不具备但又需要这些特质时，该怎么获得。放弃的才能与前面探讨的那些没有效果

的、情绪化的放弃截然不同，我们说的这些内容是有科学根据的。何时是放弃的恰当时机，没有单一的衡量标准或公式能说明这个问题。在任何情况下都存在很多变数。在现实生活中放弃一个目标或一条生活道路常常是一件复杂的事情，这与实验室的环境不同，实验的假设条件可以提前阐明，并可以接受测试。在人生的某些阶段可能没有太多的现实顾虑，此时下决心改变生活道路可能较为容易。可以毫不夸张地说，你在财务上和情感上对他人的责任越大，找到恰当的时机摆脱某种关系、放弃一份工作而另择职业道路就越困难。即使，时机可能对你来说是合适的，但对你生活中的其他人则未必。

在人生的某个阶段，你既不会在文化上受到很大的指责，生活中又没有多少牵扯精力的事情，在这个阶段放弃要比在其他阶段更容易，比如年轻的阶段。相对而言，在职业生涯的早期更易于承受新开办一家企业或者从事其他任何创业活动的风险，即使创业失败了，也可以重打锣鼓另开张。当你还很年轻，特别是当你相对自由、不用承担什么责任时，对于人生道路的选择，你是可以随时改变主意的。千禧一代至少目前看上去是可以接受这种易变性的，即使在经济不景气时也是如此。他们结婚较晚（平均年龄为28岁），而且只工作了两年（这一点与婴儿潮一代不同，婴儿潮一代至少会工作5年）。如果在人生的晚期放弃某个目标的话，就需要应对各种复杂的状况，不仅仅是因为个人要承担责任，还因为对实现目标的可能性的判断力的递减。

但是，一旦你了解了自己拥有或缺乏放弃的能力、认清了让你止步不前的思维习惯以及掌握了对目标加以评估和确定目标优先顺序的能力，时机选择的问题就会更加清晰。当时机到来时，你能分辨，并会有几分把握。研究表明，虽然坚持不懈具有价值，但在适当的时候表明自己要退出，绝对是无价之举。在本章，我们的目的之一就是鼓励作为读者的你不仅要考虑自己的目标及对它的坚持，而且要培养自己放弃的能力。

抓住恰当的放弃时机

大学毕业之后，我们的人生开始进入第三个10年，很多人都明白，此时是为你在30多岁和40多岁的生活打基础的好时机。这种文化上的认识，使得放弃一条稳定且可预期的发展道路，成为一个风险大而且难平衡的行为。这正是27岁的詹姆斯所面临的情况，他爱好赛艇这项运动，从2009年大学毕业之后，他既要努力达到从事全职金融工作的要求，又要为了自己的爱好进行必需的训练。与网球、滑雪或足球等运动项目不同，就其本质而言，赛艇是一项“业余”运动，没有什么额外的津贴，不像其他运动项目那样可以获得赞助。不过，它是詹姆斯想做的事情，他想看看自己能否在最高水平的国际比赛（包括奥林匹克运动会）上有所收获。事实上，从9岁开始他就喜欢赛艇，但出于现实原因，他把它放到了次要的位置，在工作之余才安排训练和比赛。

在每周需要工作40小时的同时，他还要进行16～20小时必要的训练，这让他感到压力越来越大。他的很多家庭成员都从事金融行业，虽然他清楚地意识到金融工作并不是他愿意为之努力的职业，他依然很喜欢公司中的学院气氛。此时，一个精英级别的赛艇训练的机会出现了，训练还提供住房、保险、服装和食物等福利。

虽然赛艇比赛是詹姆斯的一个充满激情的目标，但赛艇并不是一个职业。况且，即便他在竞赛中取得好成绩，他也并不清楚自己还会有什么收获，除非有份当教练的工作等着他。在经济疲软的情况下，他放弃了一份收入丰厚的稳定工作，去追逐梦想，而且很有可能的是，这个梦想不会增强他谋生的能力。所以，并不是每个人对他的决定都感到激动不已，对此他说：“放弃是一个非常个人化的决定。只有我自己真正理解我放弃的动机。”他面临的另外一件麻烦事是，与他相恋3年的女朋友对詹姆斯把训练看得比他们的关系更重要感到不舒服，因为他要搬到几

百公里之外的地方去。

前进一步，意味着放弃一条道路而选择另一条道路，詹姆斯需要应对这个决定给他带来的一系列复杂的感受。他感觉是他造成了女朋友的忐忑，他也很努力去理解她的感受，感激她的支持，因为这对她来说是一个十分困难的决定。但是，当被问及如果他不能实现这一目标——他有可能发现自己确实不具备此项才能或能力——会怎样时，他的回答充满了自信："这没有什么大不了的，因为我不关注结果，我关注的是我正在做的事情以及我能否做到最好。改变思维定式很难，全身心投入单一的任务也很难。你必须把你擅长的事情做到极致，这要花很大的力气搞清楚重点所在。"他没有把这看成是弯路，也不觉得这会让他落后于那些选择从事更传统的职业的同龄人。"我在赛艇中学到的东西易于用在其他地方，冒昧地说一句，很少有人能够像优秀的运动员那样刻苦训练。"另外，他很自信，当他发现有一种职业和赛艇一样能给他带来快乐，并能持续做下去时，他就会知道自己的方向了。他有这样的耐力抵达那里，而且他不担心为此花费时间。

评估你的放弃能力

是什么样的性格特点或特质决定了一个人比其他人更擅长设定目标、评价目标，然后根据需要再放弃目标？对于这个问题，不同的心理学理论给出了不同的答案。我们将讨论很多观点，以期让你对“什么是放弃的能力”有一个完整的认识。虽然各个理论存在着一定程度的一致性，但也有不同的观点。

在阅读时请思考一下自己的情况，并且判断一下你的放弃的能力符合什么样的规律。不管你发现自己属于什么情况，本章和后续各章会为你提供相关的策略，帮助你培养放弃的能力。

如前所述，安德鲁·艾略特和托德·思拉什已经指出了其中一个方面，他们就基本动机目标属于接近型人格还是回避型人格对人们进行了测试。接近（比如获得一个积极的结果）和回避（比如避开消极或痛苦的后果）的基本欲望，已经成为人类以及包括单细胞动物在内的许多其他动物的天性。在此基础上，他们的理论进一步证实了接近型和回避型动机是个性的关键组成部分，你进行人生规划和设定目标的方式体现的性格种类，受了早期社交活动的很大影响。

如果你曾经在体育场或学校操场上活动或玩耍，你可能就会看到现实生活中接近型人格和回避型人格是什么样的。有一个小女孩微笑着自信地爬到滑梯的顶端，再沿滑梯滑下，看着她的妈妈，并且向妈妈招手。当时还有另外一个小男孩，他在其他孩子和游戏设施之间走来走去，似乎游乐场是个不友善的地方。他的妈妈就坐在附近，用手机打着电话，但这个男孩并没有看她，也没有向她招手。他躲开滑梯，害怕被台阶绊倒，也避开了儿童攀爬架。他满意地坐在沙坑中，独自一人，不跟其他孩子接触。一个孩子走进游乐场表现出了积极的动机，而另外一

个孩子却有不同的表现。这种不同是天生的，还是受环境影响所致？当他们长大成人之后情况会怎么样呢？他们的性格会保持不变吗？

安德鲁·艾略特和哈里·里斯指出：他们的性格确实会与过去保持一致。2003年，二人特意将依恋理论所诠释的家庭关系模式与成人时期对目标的探索和设立联系在一起进行研究。理解依恋理论和你与父母的关系是一块垫脚石，借此可以理解你在生活中，尤其是在人际关系中坚持和放弃的能力。依恋理论也有助于解释舒适区如何在你的生活中发挥作用，舒适区指的是你熟悉的且让你感觉很舒服的情况，但实际上它并没有让你感到快乐。

依恋理论产生自玛丽·安斯沃斯进行的一系列实验。自她之后，这些实验被重复过几百次，意在研究母婴关系的特征。实验设计了一个叫作陌生情景的模型，用以观察婴儿与母亲一起进入实验室，在母亲离开后一个陌生人进入房间时，婴儿的反应。安斯沃斯把重点放在了观察母亲回来之后婴儿的反应上。正如她预期的那样，大多数婴儿会在自己被单独留下后显得紧张不安、哭闹，而在他们的妈妈返回后立即安下心来。他们通过向妈妈伸手、与妈妈进行目光接触、咿咿呀呀地说话来与母亲重新建立联系，获得满足。安斯沃斯称他们为安全依恋型婴儿，并且推断他们的母亲能够迎合婴儿的需求，并前后一致地对婴儿做出反应。

但是，并非所有的婴儿都是用这种方式应对陌生情景的。当母亲离开时，有些婴儿没有表现出情绪上的变化，或感到紧张不安，在母亲返回后也不会感到安慰。有些婴儿则在母亲离开时没有表现出情绪上的变化，而且当母亲返回时避免与母亲接触。安斯沃斯称他们为不安全依恋婴儿，并将不安全依恋细分为三种类型：回避型、矛盾型或焦虑型，以及混乱型。回避型依恋是母亲对于婴儿来说难于接近，或拒绝婴儿的接近所带来的结果，婴儿会通过避免在情感和身体上亲近母亲来适应这种情况。母亲不可靠或不可预测的行为会导致矛盾型依恋，婴儿不知道母

亲是要迎合还是拒绝自己，因此他要适应这种不确定性。不安全依恋的最后一类叫作混乱依恋型，它最具伤害性，在满足自己欲望的需要和害怕母亲的共同作用下，婴儿的内心产生了冲突，这通常是因为母亲有对婴儿身体上或情感上的虐待行为。

幼年的依恋类型是一个可靠的预测标准，透过它可以判断出我们在成年后会如何处理人际关系，包括浪漫的关系，以及处理焦虑和调节我们的情绪。安全依恋型儿童长大成人之后会选择善解人意和充满爱心的伴侣，相比不安全依恋型的同龄人，他们能更好地调节情绪。为什么这些依恋类型会持续这么长时间？人类婴幼儿的大脑会被重塑，以适应能够发现自我的环境，如此才能增加他们生存的概率。因为这些早期的依恋类型已经就“人际关系的规则”产生了心像和神经模版，所以它们也构成了动机和行为的基础。

名为“视觉悬崖”的实验极为有趣，已经被复制成很多不同的版本，它展示了婴儿是如何依靠从母亲那里接收到的信号并对它们做出反应的。能够爬行的婴儿被放在一个工作台上，工作台的一半是硬面，一半是透明的树脂玻璃，母亲站在工作台离婴儿较远的一侧，但婴儿能够看到母亲。一旦婴儿爬到树脂玻璃的边缘，就会看到前面像“悬崖”一样（毕竟婴儿不知道树脂玻璃的奇妙之处）。婴儿会在爬行中突然停止，抬头仔细看母亲的脸，等待答案：安全还是危险？继续爬还是停止？多亏了边缘脑和进化，让婴儿有了阅读母亲表情的能力，不管这种“悬崖”看上去如何，母亲的一个微笑都会让婴儿继续爬行。但是，如果母亲表现出否定的样子，婴儿的反应将会完全不同。

在由詹姆斯·索斯等人进行的一次“视觉悬崖”实验中，他们指导母亲做出快乐或害怕的表情。当看到母亲一脸害怕的表情时，没有一个婴儿爬过“悬崖”，大多数都退回了他们爬行的起点位置。接着，母亲假装露出有趣或生气的表情。在有趣表情的暗示下，大多数婴儿爬过了“悬崖”。当母亲的脸上看上去是生气的表情时，18个婴儿中只有2个向前爬

行。当母亲脸上是悲伤的表情时，只有6个婴儿爬过了“悬崖”。请记住，母亲脸上害怕的表情阻止了所有婴儿向前爬行。

婴幼儿通过与最初照管人之间的联系，学会了调节他们的情感和行动。一切从育儿室开始。正因如此，其他研究指出婴儿探索和开阔视野的能力，都与他是安全依恋型（或不安全依恋型）有关，并且这种倾向会在其整个成年期保持不变。

艾略特和里斯假定安全依恋型的成年人会把达到目标看成是一种积极的挑战，而且这处挑战会让他们感觉自己能力很强。此外，研究人员指出：对于任务无法完成的可能性，这些成年人能够相对平静地对待。同时，正如研究人员指出的那样，不安全依恋型的成年人视达成目标为一种可能的威胁，因为其中存在失败的可能，并且他们会“出于自我保护而做出避免显得自己无能的行为”。在第一个实验中，他们测算了浪漫关系中的依恋程度，50%的实验对象是安全依恋型，30%的实验对象是回避依恋型，20%的实验对象为焦虑或矛盾依恋型。之后，实验对象完成了一份达成目标调查问卷，问卷通过让实验对象对特定主题表明同意或不同意，评估他们的态度是接近还是回避。例如，“对我来说，尽可能透彻地理解内容是很重要的”（掌握—接近型），“对我而言，重要的是在这个班里我比其他人成绩好”（成绩—接近型），“我只想在这个班里避免自己表现得不好”（成绩—回避型）。实验对象还列出了8项个人目标。

研究人员在本实验和随后进行的其他实验中发现：安全依恋型的人对成就的要求很高，不太担心失败，具有强烈的个人—接近目标和掌握—接近目标。坦率地讲，他们对于拓展人脉、提高技能和获得成就具有很高的积极性。与此相反，不安全依恋型的实验对象对于成就的要求较低，非常害怕失败，他们的目标主要是回避掌握技能和取得成就。然而，应该强调的一点是：虽然焦虑或矛盾依恋型的实验对象和回避依恋型的实验对象都害怕失败，但焦虑或矛盾依恋型的实验对象使用回避目

标，而回避依恋型的实验对象却不使用回避目标。当涉及放弃的能力时，焦虑或矛盾依恋型就显出了它的重要性："焦虑依恋型会暗中削弱最合理的成就动机，因为它会迫使人们从失败的角度看待任务，并且非常渴望做好，这会使得他们处于守势，将精力放在避免产生消极后果上。"

焦虑或矛盾依恋型的人有一个特殊的问题：尽管他们倾向于关注失败，但他们也想要成功。这听起来是矛盾的，但是，"矛盾依恋"之所以如此命名就是因为它是矛盾的。这种类型的人放弃任何事情都极其困难，特别是摆脱某种人际关系。这些关系已经先入为主，他们会遭受感情起伏的折磨，不管怎么样都无法放弃。正如它的名字，回避依恋型的人害怕亲密的关系，会体验到无法投入的痛苦。

菲利浦·谢弗和马里奥·米库利茨的深入分析，进一步阐明了这些依恋模式是如何将忠于目标和改变方向的紧张感联系在一起的。显而易见，巧妙式放弃要求首先控制思想和调节情感，然后引导你做出动机和行为的改变以及确立新目标。当感到紧张时，安全依恋型的人擅长控制他们的情绪。他们也会生气，却不带有敌意，并且会迅速接受旨在修复紧张人际关系的建设性目标。他们在认知层面上是开放的，不必依赖认知曲解获得良好的自我感觉。

焦虑依恋型的人使用的策略倾向于加剧紧急事件的影响，而不是缓解。由于沉溺于消极的情感，他们左思右想，结果发现自己陷得更深。当他们尝试但未能抑制自己胡思乱想的时候，在他们的认知层面上就会发生同样的事情。回避依恋型的人会刻意让自己远离紧张，面对威胁他们的反应是让自信心膨胀，但是，他们也会在情感上自我封闭，如此他们便会失去可能确实有助于他们处理问题的所有积极的感受和联系。借用谢弗和米库利茨的说法，这种策略要付出很高的代价，会让他们失去或得不到真正让他们感觉良好且能够帮助他们度过危机的积极信号。显然，这种策略无益于消除他们感受到的混乱。

婴幼儿时期的依恋类型会影响我们坚持和放弃的能力，这真是太有道理了。当付出的努力变得微不足道时，安全依恋型的人会更沉稳，更能控制情感和寻求支持。而不安全依恋型的人大都受到消极因素的影响。矛盾或焦虑依恋型的人的放弃能力最弱，不管是针对一般的人际关系，还是其他方面的事情，他们只想着不能失败。

这正是希瑟·连奇和琳达·莱文的某项研究的发现。研究人员交给实验对象3组7个字母的字谜，要求他们在特定的时间内给出答案，其中第一组字谜是无解的。因为这是有时间限制的测试，如果你没有在解决第一组字谜上耗尽时间的话，你就会有更好的表现。另外，由于你不能跳着答题或回头答题，所以为了向前进，你必须完全放弃解开第一组字谜。

正如研究人员当初的假设一样，在解第一组字谜时，确认自己是受接近目标激励的人，在意识到坚持无果之后放弃了努力，但那些回避目标的人不仅用更长的时间来对付这组令人沮丧且无解的字谜，而且在趋近目标的人解第二、三组字谜时，他们还在第一组字谜上停滞不前，表现出更强烈和更持久的痛苦情感。

在第二项研究中，研究人员没有依赖实验对象自己的报告，而是事先暗示实验对象，让他们把自己归为两种类型中的某一种。研究人员告诉接近目标组，实验是“对你文字能力的优势的测试，你必须努力获得成功”。实验人员告诉回避目标组，实验是“对你文字能力的劣势的测试，你必须避免失败”。不出所料，处理第一组无法解决的字谜，让所有的实验对象都产生了消极的情绪，但认为自己是回避型的人的消极情绪更重，而且他们越生气，就越坚持。

连奇和莱文解释道：“不无讽刺的是，他们专注于避免消极结果，他们无法认识到失败是不可避免的，也不会选择去解下一组字谜。”他们指出，相比那些只关注避免消极结果的人，接近目标型的人在认知上更有弹性，在实现目标方面可以找出更多替代性策略：“有悖于直觉的

是，一心想着达成目标的过程中存在失败的可能的人，更不可能认识到失败。”

我们抱持着一些思想偏见，比如沉降成本悖论和越无法实现的目标越有价值的观念，回避型关注连同这些思想偏见都清楚地表明：有时坚持只不过是阻力最小的一条路径。这恰恰说明了我们需要掌握放弃的艺术的原因。无论你获知的是什么，如果让你感到鼓舞的总是坚持到底，那么你的手中就需要握有一个替代方案。

因害怕失败而盲目坚持

你属于安全依恋型还是不安全依恋型？花几分钟想想你的家庭关系和你与他人相处的方式，再想想害怕失败或者害怕本身在你的生活中扮演的角色。失败常常是成功必不可少的铺路石，从失败中得到的教训常常也是个人有所成就的关键，这两句话的文化喻义最为美国人看重。大众也普遍把对失败的恐惧视为一种动力，据称正是它鼓励学生延长学习时间、员工更努力地加班工作、运动员更刻苦地训练。我们的这些文化喻义大都以偏概全，是错误的。我们证明过害怕失败不是一种激励，它是与回避目标和不安全依恋联系在一起的。

艾略特和思拉什对害怕失败进行了一项十分引人注意的研究。他们假设害怕失败是父母传递给孩子的，传递的中介是父母在亲子关系中对“取消关爱”手段的使用。正如他们指出的那样：“人们害怕和回避的并不是失败本身，而是与失败相伴而生的羞耻感。”作为一种情感，羞耻感会侵蚀自我的整体建构，使得一个人感觉自己不值得获得别人的爱，且自身也没有价值。实验设计者认为，害怕失败导致当事人“在投入任务之前和过程中感到焦虑，继而为进行自我保护，选择通过身体上退出或心理上取消努力来逃离该情境，或者为了避免失败而向着胜利奋力前进。”这三种害怕失败的可能的反应中的前两种，都会在文化上受到鄙视。只有可能性最小的第三种反应支持该文化喻义，在后面的章节我们会指出：为可以实现的新目标和成就铺平道路的不是失败，而是对放弃的艺术的掌握。

艾略特和思拉什假设父母对失败的恐惧会引导他们对孩子们的错误、疏忽和失败做出反应，这些反应方式往往会教导他们的后代要不惜任何代价避免失败。研究人员特别关注父母教养方式中的一种，即取消关爱。取消关爱的威胁对于小孩子而言尤其微妙，它表现的方式可以是

冷冰冰地盯着孩子看、面无表情、转身离开、将孩子赶出房间或威胁把他们撵出去。（对顽皮孩子的传统的隔离处罚，被无数父母当成一种惩戒的方式，其实它也算是取消关爱。）值得注意的是，研究人员不认为大多数父母会把取消关爱当成一种有意识使用的策略："这仅仅是对他们孩子的行为做出的被动反应，这个反应产生自父母根深蒂固的自我评价过程。"

艾略特和思拉什发现母亲对失败的恐惧及其取消关爱的做法，其实是她处于大学年龄阶段的孩子恐惧失败的直接原因。父亲和母亲对失败的恐惧都是孩子接受回避目标的预测因子，从父亲方面看，这还预示着他的孩子不会接受掌握型目标。厌恶动机能够从上一代传到下一代吗？他们认为是可以的。取消关爱或威胁会取消关爱，可能不是父母给孩子输入回避目标和害怕失败心理的唯一行为。其他的教养类型也会直接影响孩子舍弃目标的能力，比如要求孩子绝对服从的做法。正如我们将要看到的那样，从研究所谓行动导向型人格和状态导向型人格中获得的认识也说明了这一点。

下面让我们把害怕失败从促使人们实现成就的动力名单中划掉。如果你把自己的坚持归因于害怕失败，那就该重新考虑一下了。

我们为回避目标付出的代价

在生活的某一特定时刻，我们的确都会处于既有接近目标又有回避目标的混合状态，而对回避目标的关注会影响你的幸福感。例如，在对接受治疗的病人进行的一项研究中，安德鲁·艾略特和马西·丘奇证明了在幸福感的提升方面，抱持着回避目标的病人并没有抱持着接近目标的病人提升得多，并且抱持回避目标的病人感到治疗的效果不大。请记住真实的目标可能是相同的，但它们构成的方式却是不同的，分为接近型和回避型。一些研究案例清楚地显示出二者的区别：

- “理解自我和我的感受”相对于“避免对我的感受感到困惑”；
- “与朋友保持更加亲密的关系”相对于“避免感到孤独和孤立”；
- “要更稳定和更幸福”相对于“避免闷闷不乐”。

花点儿时间想想，当你设定目标时，你是如何构建它们的，以及当你考虑是放弃还是坚持的时候，你倾向于如何思考它们。“如果我做X这件事，事情Y就做不成了”，你习惯这样思考吗？或者你总是认为“如果我做X这件事，事情Y也就成了”吗？

在现实生活中，从外表上看体现了坚持的态度的行为可能是受到了回避目标的刺激。如果家庭中不断出现摩擦、争执，或者父母酗酒，或者有其他混乱的情况，在这种不稳定的环境中长大的人常常会不自觉地采用回避策略，置身事外，不参与争吵。

58岁的律师亨利的情况正是这样，据他自己讲，他从来没有放弃过

任何事情。结婚25年，职业稳步发展，他在一家律师事务所工作了29年。从表面上看，他的生活似乎非常稳定和持续。他在一个安逸的环境中长大，但他的童年生活却是乱糟糟的，他的父亲是个酒鬼，经常不辞而别，而且在毫无征兆的情况下又会突然回来。亨利从来没有谈起过不惜一切代价避免正面冲突这回事，他只是无意识地将这一教训应用到自己的生活中。但是，最终他还是走到了临界点，意识到了他的不快乐有多么严重。他的离婚过程很愚蠢，剑拔弩张，历时好几年，还疏远了他和孩子们的关系。现在他说他希望自己在很小的时候就学会处理事情的方法，那样的话对所有人都会更好。

有时，某些抱持着成绩目标的人采用回避策略也会对幸福感产生影响。与实验室中的情况正相反，现实世界中的放弃有时是一件复杂的事，因为它是一个要承担很多后果的决定。萨拉的情况即是如此，22岁那年，她在旧金山一家大型公关公司找到了大学毕业后的第一份工作。在此之前的几年时间里，她有过6次实习经历，自然对自己的能力充满自信，而且认为这份工作很适合她。整个夏天，她差不多投了几十份简历，面试了好几个职位，她很高兴现在这个过程终于结束了。作为几位新员工之一，她满怀希望，精力充沛地开始了工作。令人啼笑皆非的是，仅过了几周，她又收到了另一家公司的入职邀请。她现在的经理奉行一种“严爱”的领导方式，她和其他新员工不时就会受到批评（实际上是斥责）。6个月之后，她的第一份工作测评让她灰心丧气：在六七页的书面测评中，竟然一个表扬的词也没有。在接下来的6个月里，萨拉加倍努力，但她的上司仍然对她极为不满，甚至很不友善。即使在萨拉出色地为一个公司客户完成了意义重大的公关策划后，她还是会因为一些疏忽而受到指责。于是，她开始害怕上班了。

但是，她毕业才一年，经济形势惨淡，她还要付房租。她抓住每一个机会求职，但现在的问题是她的技能水平不上不下，虽然她已经不是一个新手了，但她还缺少应聘更高职位所需要的技能。尽管很想辞职，但她担心这会给自己的简历抹黑，自己的账单又该怎么付，她的父母也

不赞成她辞职。她只好尽最大努力从情感层面脱离，采用回避策略，尽可能少吸引上司的注意，并开始留心寻找新工作。但咬牙坚持损害了她的健康。在之后的6个月里，她身上出现了一系列压力导致的健康问题。其间，她收到了几份新的工作邀请，但她发现自己很难全力以赴，于是都放弃了。入职大约18个月之后，她又迎来了一次测评，结果是：如果没有“改进”，她就会被炒鱿鱼。测评充满了对她的批评，与她完成工作的情况没有多大关系。这个时候，找到一份新工作成为她唯一的目标，3个月之后，在收到一份好工作的邀请之后，她马上提出了辞职。

现在她承认，如果让她再选择一次的话，她会比现在更快辞职，而且是在没有找到下一份工作前就辞职。她说：“如果再发生这种事，我愿意冒更大的风险，把事情解决。忍受这么长时间的不快乐真的不值得，我应该痛快走人，碰碰运气。我认为无论如何，我都能找到一份新工作，只不过是时间问题。”

萨拉还很年轻，她的职业生涯才刚刚开始，但她的故事仍然表明：一旦你在现实环境中采用目标脱离的做法，如何执行就会变得较为复杂。这比你在心理学研究中看到的图表更精细、更令人担忧（在研究图表中，一个格子上标着“目标脱离”，还有一个箭头指向另一个格子，那个格子的标签则是“新目标或积极的结果”）。幸运的是，萨拉是一个成绩—接近型和目标导向型的人，即使深受打击、倍感沮丧，也能打起精神来继续求职。

正如卡斯滕·霍什及其他人指出的那样，如果目标脱离是适应性自我调节的一部分，有助于减轻抑郁情绪，增加产生积极结果的可能性，那么我们就会认识到：在现实环境中，调节你的情感需要技巧，而且需要步调一致才能见效。

你是行动导向型还是状态导向型人格？

当生活变得一团糟时，你如何应对？当你承受极大的压力时，你怎么办？重压之下你是无所适从，还是更加活跃呢？当你意识到自己错失了一个极好的机会时，你会做何反应？你会想出一个计划加以弥补，还是回避，继而忧心忡忡呢？你如何解决相互冲突的目标和需求？老板要求你必须在这个周末加班，而你已经答应周末全身心陪爱人去旅游，此时你该怎么做，你是去加班还是去旅游？当你不得不放弃一个目标时，你还会认为自己是最棒的并继续前进吗？还是你会情绪低落，无力采取行动？

这些都是一个叫作人格系统交互的心理学理论在最近30年里提出和回答的问题。这个理论重点研究两类应对方式：行动导向型和状态导向型。这一理论是另外一种看待目标确定和目标脱离的方式，尽管人格系统交互理论也将依恋理论与教养方式联系在一起，但它不同于接近与回避理论。人格系统交互理论明确地承认目标实施和目标脱离引发的压力，因此重点关注处理技巧。行动导向和状态导向的人格类型也是在人类幼年时形成的。据估计，西方人大约有一半是行动导向型的，而另外一半是状态导向型的。这两种导向各自代表着一连串的行为，它们可以适应特定的情境或领域，或者具有某种显性特质。在极端压力下，几乎每一个人都会变成状态导向型的人。

下面我们给出几个专有名词的定义。顾名思义，行动导向型指的是，当感觉到压力的时候，人们能够调节消极情绪，振作精神，形成积极而明确的自我形象，果断而不依赖外部刺激，在目标确定和目标脱离两方面的行动都能产生效果。而状态导向型指一个人的情绪状态在压力条件下主导其行为的方式。存在压力或冲突的时候，即在所谓的危机时刻，状态导向型的人会被消极的感受所淹没，而且不由自主。在压力之

下当必须选择一条路径时，他们往往犹豫不决，左思右想，对外部刺激很敏感，会依据最后期限做决定，往往迟迟不采取行动。他们难以持续关注自己的感受，不容易做到目标脱离。

当行动导向型的人追求目标并忽略让其分心的事情时，他们就会摆脱失败的念头，而状态导向型的人则会一心想着失败的可能性。压力之下，行动导向型的人会着手行动，而状态导向型的人则犹豫不决；行动导向型的人关注任务，而状态导向型的人则会更加摇摆不定，不再专心致志、分神或者直接放弃行动，但在认知和情感层面上却不肯放手。

正如詹姆斯·芬多夫等人指出的那样，行动导向型和状态导向型人格之间的差别可以解释这样一个问题："为什么目标、知识、能力相似，都渴望取得良好业绩的两个人，取得的成绩却不同呢？"

在比赛场上可能最容易看出这些人格类型是如何产生影响的。设想有两个高尔夫球手，他们的能力大致相同，参加了同一场竞技比赛，他们在打最后一洞前成绩并列，该洞位于一个水坑后面。其中一位球手一门心思关注着这个球洞，脑子里反复演练他的挥杆动作，以及如何击球才能赢得比赛。他完全没有将平分和洞的位置不佳放在心上，而是提醒自己像这样的动作他之前已经做过无数次了，以此来提振自己的精神。他看不到观众，也听不到观众的嘈杂声，在他的头脑中只有击球这一件事。第二个高尔夫球手只关注怎么避开那个水坑，他脑子里充斥的想法是平分、自己如何丧失了前面的优势，以及要是把球打进水坑里，他就一定会输。左思右想让他分心，他所关注的目标已经从赢得比赛变成了避免失败。他觉察到了观众的走动和说话声，这让他心烦意乱，所以他无法将精力集中到击球上。这是行动导向型和状态导向型的人在高尔夫球场上的表现。还有一个"关键球员"现象，"关键球员"能在关键时刻担当重任，在几乎所有的运动项目中、在谈判桌前、在法庭上和许多其他需要一决胜负的情况下，我们都能看到"关键球员"的身影，这个现象众所周知。

人格系统交互理论认为目标的执行既可能是有意识的行为，也可能是无意识的行为，对情感的调节也是如此。行动导向型的特点在于利用直觉调节情感的能力，直觉情感调节主要是一种自动处理过程，在意识觉知之外发挥作用，它的发生快速而且毫不费力，与有意识地处理理想与情感不同。

简而言之，如果一个人能够在感受到压力时成功调节情感，他也会求助于这些直觉程序，其中包含自己的情感偏好、自我表现和亲身经历。这是上述案例中第一个高尔夫球手所做的事情，压力之下他想到的是自己的最佳状态。在他的内心有一幅自画像，涉及他的击球技巧、打高尔夫球的经历和自信，他正是利用这一点完成了最后一击。换言之，行动导向型的人更了解自己，能很好地借助无意识动机，并在之后结合使用更多的有意识动机。

与此相反，状态导向型的人会像第二个高尔夫球手那样。他会困在消极思维中不能自拔，无法拥有良好的自我感觉。他从环境中获得暗示，在他看来，这个暗示主要局限在他一路领先这件事上。这种行为明显是状态导向的，压力之下，他无法唤起大脑对自己最佳状态的记忆，也就无法从这些无意识动机和直觉动机中借力。

当行动导向型和状态导向型的人在实验室环境中接受测试时，被问到的问题如下所述，它们是从德国心理学家朱利叶斯·库尔在1994年的研究中摘取的。请作答。

1. 当我知道我必须尽快完成某事时，（a）我必须迫使自己行动起来，或者（b）我发现它很容易完成。

2. 当我被告知我的工作十分不令人满意时，（a）我不会让这个评价烦扰我很长时间，或者（b）我感到气馁。

3. 当我有很多事情要做，而且必须很快做完时，（a）我常常不知道从何处下手，或者（b）我发现制订计划并严格执行就能做

到。

问题1描述的是一种你必须应对的高要求的情况，行动导向型的人会选择（b）作为答案。问题2和3代表存在威胁的情况，行动导向型的人会分别选择（a）和（b）作为答案。

显然，这些人格类型是人在幼年时期通过家庭关系而非遗传因素形成的。在婴幼儿时期，儿童会学习如何进行自我调节。感到痛苦的婴儿会寻求母亲的安慰，建立安全和体贴型的依恋关系，母亲会帮助婴儿进行调节。在这种安全和可持续的环境中，婴儿最终学会了自我舒缓。因此，婴儿从其母亲的暗示中学到的东西就会深藏在他们心底，母亲最初的行为使他们建立起了怎样的神经通路，他们就会继续使用那些相同的神经通路。如此一来，完全依恋型的人就会自动进行自我调节，不过他们仍然需要接触。对于不安全依恋型的人来说，如果母亲那些令他们舒适的体贴行为不连贯或缺失，他们自我调节的过程就会被阻断。

当然，在婴儿期和幼儿期的早期，自我调节能力的培养会持续进行，父母的养育方式会促进或阻碍孩子控制情绪能力的养成。提供指导却不加以控制，以及为孩子划定严格的界限却鼓励他们探索的体贴式养育方式，培养了婴儿自我调节的能力，使他们长大后成为行动导向型的人。与之相反，父母养育孩子的方式比较专横，对孩子要求过高，让孩子因为不符合要求或缺少成就而感觉自己很差，这些都会促使状态导向型人格的形成。忽视婴幼儿的成长环境也会造成同样的结果。根据理论推断，父母离异也会导致孩子形成状态导向型人格。

阿姆斯特丹的研究人员进行了一项实验，实验结果发表在一篇题目很贴切的论文——《控制好你的情绪》中，文章论述了行动导向型和状态导向型的人对于同样的情况是如何应对的。在实验对象填写完有关行动导向型或状态导向型人格以及自尊的调查问卷之后，他们中的一半人被要求想象一位他们生活中的苛刻的人，更特别的是，不但要回想与那

位不易相处的人打交道的经历，还要回想当时他们有什么感受。为了让想象更加生动，研究人员还要求他们用那个人的名字的首字母代表那个人，并将他们的某些体验输入电脑打印出来。另一半实验对象也要完成同样的练习，但要想象一位他们生活中的随和的人。所有实验对象还要接受另一项测试，研究人员通过计算机屏幕向他们交替显示一些快乐、悲伤或中性的人物表情简笔画，观察他们如何快速地识别出一张不同情绪的脸，也就是说，在许多愤怒的脸中找出一张快乐的脸，或者在许多快乐的脸中找出一张生气的脸。最后，要求所有实验对象用一连串具有表述特征的词来描述自己，这些词中积极的词（有创造力、可靠等）和消极的词（沉默、冲动等）各占一半。

想象一段难处的人际关系使得行动导向型的人能够更快地从许多愤怒的脸中挑出快乐的脸，这正是研究人员所预料的，因为这些人可以无意识地靠直觉调节他们的情感。此外，想象一段难处的人际关系不会影响行动导向型的人的情感或他们积极的自我评价。相比之下，想象某段难处的人际关系的状态导向型的人从愤怒的脸中挑出快乐的脸用时较多，却会很快辨别出他们自己的消极特质，这一发现反映了状态导向型的人倾向于对别人怀有消极的预期。这一点似乎也被其他研究所支持。想象一段易于接受的人际关系对状态导向型的人会产生更积极的影响，让他们辨别出更多积极的特质。与此相反，想象一段易于接受的人际关系对于行动导向型的人的情感不会产生影响。

即使你发现自己符合状态导向型人格的一系列特征，也不必绝望。虽然状态导向型的人在压力之下会遭遇更多的麻烦，但在较为友好的环境中，他们还是会有不错的表现。事实上，虽然他们在巧妙式放弃方面可能不占优势，但在其他情况下，他们的状态导向会为他们提供很大的帮助。

状态导向型的人常常比行动导向型的人有更好的表现。他们在应对压力时内心犹豫可能并不总是坏事，尤其当采取行动的时机可能不成熟

时更是如此。有时，他们的观望态度也有好处。（请注意，行动导向型的人在做重大决定时也会花很多时间。）另外，状态导向型的人能够（也确实）从其他人那里获得支持，并且常常比行动导向型的人享有更亲密的人际关系。他们在自我调节方面的能力仅靠他人的支持，并不会得到改善。

状态导向型的人依赖外部刺激，而不是追随内心的自我表征，因此，他们擅长按照指示去做，比较能够承受挫折，对于要求专心致志但不是特别有创造性或有趣的任务，他们会付出更多努力，也会坚持更长时间。在此类任务和任何要求自律的任务上，他们会比行动导向型的人表现得更好。遗憾的是，正是因为他们依赖外部刺激，所以他们更容易受到自我渗透效应的影响。该效应的意思是，即使一个外在目标无法满足他们的需要或偏好，即不符合他们心中的自我形象，他们还是会把它误认为是自己选择的目标。

我们都会受到环境因素的影响，那些外部刺激会与思维的自动处理过程相互影响。那些我们自认为是有意识选定的目标或策略，其实是外部刺激作用的结果，并没有经过我们的意识觉知的处理。因为状态导向型的人对外部刺激很敏感，桑德·科莱和戴维·福肯贝格进行了一系列实验，来检验状态导向型的人是否比行动导向型的人更容易受到消极因素的影响。在列出清单以确定他们的人格类型，并完成一项有时间限制的任务之后，实验对象必须将词语分成消极性和积极性两类。在这些词语通过电脑屏幕显示出来之前，会有一个具有代表性的词语（消极或积极）在屏幕上闪过。当目标词语和代表性词语一致时，他们的词语分类通常更快也更准确。根据研究人员的假设，状态导向型的实验对象的表现受消极因素的影响更大，这是他们普遍依赖外部刺激作用的结果。

第三个实验说明了状态导向型人格在现实生活中是如何被强化的。研究人员要求一半的实验对象想象他们生活中某个难挨的时期，而要求另一半人想象某个放松的时刻。他们还进行了另外一项情感因素测试，

这一次他们用了相同数量的积极性词语和消极性词语。诚如预期的那样，消极性词语让行动导向型的人更快地选出了积极性词语，他们再次使用了无视和控制外部消极刺激的能力。但是，重要的是，在想象生活中某个无忧无虑的时刻之后，状态导向型的人竟然比行动导向型的人受到消极性词语的影响更少。这表明光是想想生活中的快乐时光就能减弱他们对消极刺激的反应。虽然这突出了状态导向型的人对情境的敏感性，以及情境对他们感受和行为的影响，但它也表明通过改变他们在紧张时刻的关注点，他们就能帮到自己。在紧张时想想放松或快乐的时刻，或者在需要调节消极情感时寻求支持，这些都是有意识的改变，这可能是状态导向型的人克服自己的潜在缺陷所需要做的全部事情。

控制思想和情绪是做到巧妙式放弃的第一步，当涉及这种自控力时，与行动导向型的人相比，状态导向型的人甘拜下风。因此，如果你属于行动导向型的人，祝贺你！你已经占据了优势。但如果你不是那一类人，请继续阅读，我们将会向你阐述你要如何做才能更好地控制讨厌的情感和想法，设定你实现目标的最后期限和制订计划，并且更好地倾听自己的心声。

Mastering the
Art of Quitting

第五章　管理你的思想和情绪

丽莎贝斯的职业道路漫长多变，而且与众不同。她今年已经62岁了，按照时间顺序，她做过内科急救专家、心肺复苏专家、职业飞盘运动员、健康管理中心老板和教练，现在她的职业是农场主、作家和养蜂人。在所有这些领域她都取得了成功，因此，她的职业道路可谓相当成功。她总是知道何时该改变和放弃，她将这种能力归功于她的父母，尤其是她的父亲。她说："他告诉我重要的是为自己着想，要有企业家精神。这使我具备了思考的能力，知道何时我该享受工作以及何时该放弃。我总是认为我有自由做其他事情，不必承受压力继续做那些我不再喜欢的事，或者做那些我认为不值得我花费时间和付出努力的事。"丽莎贝斯是家中长女，在她的描述中，自己的童年生活是温暖和备受赞许的。她有安全感，也能感受到父母和祖父母对她的爱，通过家中每个人的言传身教，她受益良多。她的父亲求实能干、脚踏实地、自力更生，她的母亲教会她要相信自己的直觉，她的奶奶则永远支持她。她的青少年生活并非一帆风顺，但她相信自己。

丽莎贝斯的经历清楚地表明，她的目标总是内在的，即发自内心而非源于外部，并且是根据一个更远大的目标确定的，这个远大目标更像是一种人生观，"我的想法是，我必须不断增长见识。进入新环境，需要待多长时间就待多长时间，之后再改变道路，这符合我的理念"。她将放弃视作一种必需的生活技能，她说："每次我放弃什么东西，总会有人给我打开另一扇门。在我个人的成长过程中，我每涉足一个新环境都是迈出了更好的一步。我很喜欢我现在的状态，我认为，知道什么时候该走出一个不再有益于自己的环境是非常有价值的。我认为放弃需要勇气，跨出这一步不一定是轻而易举的。我喜欢换一种新的活法，挑战自我。"

有时，当她放弃一件事时，下一件事未必会马上出现。“虽然我不是完全无所畏惧，但只要我决定了要做什么，我喜欢尽最大努力不让恐惧和怀疑阻拦我。我希望这不会让人觉得我傲慢或自私。我庆幸从理智和情感上，我都能够以一种豁达的方式看待人生。”这并不表示她从来不深思，“我经常凭直觉做决定和采取行动。如果还有其他与决定有关的事情，我也愿意花时间思考。”

她坦承，因为自己直到40岁才结婚，所以之前生活不太稳定。她流过一次产，之后又怀过一次孕，但还是流产了，从此她就再也没能怀孕。但是她说：“若我知道转变是一个好主意的话，我希望自己有勇气跨出那一步。”尽管如此，她还是把嫁给自己的丈夫当作她人生中最重要的一个决定。“因为我很容易改变，所以，在我的后半生，我要投入地做某件事情，婚姻的承诺很有意义，让我感觉好极了。”最近10年，她和丈夫一起经营着一家生态农场。

她重新规划人生的做法不应该被视为缺乏毅力的表现，正如她说的，“无法将某件事情坚持到底而放弃是一种性格上的缺陷。”她发出了一封值得分享的电子邮件：“放弃的替代做法是顽强地努力，带着最富成效的目标前进，坚持住，直到第一，你到达了目的地；第二，你发现向既定目标前进不再是正确的；第三，你发现自己正走向一个更好的地方。即使有决心，三种结果中也有两种包含了你打算放弃的意思。不在我的清单上的是：因为太难，或者一路上阻碍太多，所以放弃了。”

丽莎贝斯的安全依恋型关系以及控制情感和信任直觉的能力，使她具备了很多与放弃的能力有关的特质。她是幸运的，她从小受到的教育让她形成了对自我能力及自主权的认识，也让她养成了制定目标及放弃的能力。虽然这些目标源于她的内心，既反映出她目前的状况，也反映了她长远的需求，但当它们跟不上形势时，她就会舍弃它们。渴望转变的感觉有时更像是自由落体运动，在此期间，她有能力自我舒缓，并控制好自己的情感。

正如你看到的那样，放弃是可以学会的，而且我们的技能可以不断改进。

情商和自我认知

约翰·迈耶与彼得·沙洛维的情商理论有助于我们从另外一个角度分析放弃的能力尤其是自我调节的能力，丹尼尔·戈尔曼的著作《情商》[1] 是一本非常著名且有文化影响力的书，它的内容建立在迈耶和沙洛维情商理论的早期版本的基础上，但迈耶和沙洛公开否定了该书。简而言之，因为本书论述的是放弃及其所需要的特定技巧，在此我们只探讨之前两位研究人员对情商的定义，即感知情绪的能力，酝酿和产生情绪以便帮助思考的能力，理解情感和情感知识的能力，调节情绪以便产生睿智的想法的能力。迈耶和沙洛维对它进行了概括："这个定义包含了两个观点：了解自己的情绪可以让思考更加理智，控制自己的情绪可以提升自己的智力水平。"

情商不但可以帮助你控制情绪，而且会让你有意识地调节它们，以提高自己思考和预测什么会让你快乐的能力；正如我们已经看到的那样，通常情况下，这不是人们的一种优势能力。培养你的情商不但可以帮助你疏导由评估目标和抱负引起的错综复杂的情绪和感受，还可以处理因为放弃你认为自己想要的东西而产生的情绪余波。

首先，让我们简单地考虑一下孩子是如何学会控制情绪的，尤其是如何控制消极情绪的。我们只提供一个案例，它来自医学博士丹尼尔·西格尔和教育学硕士玛丽·哈策尔的著作《由内而外的教养》。如果你为人父母，那你会对这一场景感到熟悉，你没做父母也没关系，因为你也曾经是个孩子。在《油门和刹车》一章，西格尔和哈策尔用一辆车作为隐喻，解释大脑的前额叶皮层如何被经验重塑。在这个隐喻中，父母说的"可以"是油门，"不行"是刹车，孩子调节情绪的能力是离合器。想象有一个孩子，他精力充沛、可以表达自己想要什么，并且能够采取相

应的行动。

父母的许可所传递出的热情，肯定了孩子的兴奋和自我感觉，允许孩子继续探索。而“不行”就是一种刹车机制，因为孩子此时会感到难过和受阻，“可以”激发的是积极情绪，而“不行”带来的是消极情绪。理论上，如果孩子想做的事情有危险、不健康或不适当，父母会说“不”；最好的做法是，体贴的父母指导孩子远离危险的活动（比如攀爬书架、向兄弟姐妹扔石块等），并解释原因，然后在意识到孩子需要消耗一些精力做一些事情时，指导他做一些安全的活动（比如在屋子外面玩球）。在这类场景中，孩子就能学会如何使用他的情绪离合器。

不过，可能的场景不只这一幕。有些父母说“不”仅仅是出于控制孩子的目的，并且让孩子对流泪或发脾气的情绪反应感到羞愧，继而传输给孩子这些情绪不受人尊重，或者类似的反应很丢人的观念。（从一个孩子的角度想象父母说这句话的影响：“我待会儿让你哭个够。”）孩子在受挫之后哭闹起来，父母对此很是恼火，当孩子面对这样的父母时会怎样，西格尔和哈策尔将这种情况描述为“一种有害的情景，就像试图开车，却同时踩着油门和刹车”。与此类似，如果父母不对孩子加以限制，比如忽视孩子的感受，或者孩子做什么事都表示同意，父母也不可能教会孩子怎么进行情绪调节。

因此，每个人的情商并非处于同样的水平。有些人的家庭背景会让他们比其他人情商更高，相对而言，其他人则在这方面受到的滋养不多，就这样度过童年，并开始成年生活。虽然如此，准确理解情商是由哪些技巧构成的，有助于我们精确定位自己的优点和缺点。

情商理论的第一方面，即最初级和基础的方面，是从婴儿辨别积极情绪和消极情绪开始的，它包括下列能力：

- 确认自己情绪的能力

- 确认他人情绪的能力
- 准确表达情绪和需求的能力
- 区分情绪真实不真实及准确不准确的能力

这部分理论相对容易理解。这些能力是否获得了健康的培养将会清晰地反映在我们拥有的所有关系之中，包括家庭关系、工作关系甚至是与整个世界的关系。我们设定的每一个目标都有其社会背景，我们掌握了多少这样的技能以及我们精通到何种程度，将会对这些目标构成影响。

情商理论的第二方面包括利用情绪表达思想和行为的方法：

- 利用情绪整理思绪的优先顺序
- 利用情绪辅助判断、评估和记忆
- 了解和控制情绪波动（乐观的和悲观的），以促进多角度观点的形成
- 利用情绪状态，鼓励得出解决问题的新方法

这一组特殊能力培养的好坏，直接影响我们预测未来某种状况下，自己会有什么感受的准确度。当我们决定是追求一个目标还是放弃一个目标时，利用情绪来帮助我们对未来事件进行思考是极其有用的。也请记住，丹尼尔·吉尔伯特等人的研究显示，预测并不是人的强项，理由有很多。我们的情商越高，我们的选择越能反映我们的真正需求。理解我们的情绪，并且看到情绪是思想的一部分，而不是与之对立的，这也会对乐观偏见和在前面描述过的其他先入为主的偏见起到纠正作用。同样，增加对消极情绪的认识（例如认清消极情绪来自外部刺激），使得我们可以退一步考虑我们是否还有其他选择。弄清楚我们所感和所想之间的联系，这对于目标设定的各个方面和巧妙式放弃都很有用。

情商的第三个方面更加细致入微，而且预示着情绪会在决策过程中起到复杂的作用，这个决策过程可能是有意识的或无意识的，而所做的决策可能是决定确立一个目标，决定坚持不懈地追求，或者是决定放弃这个目标。理解和分析我们情绪的过程反过来又会为我们带来对生活中的事件、形势和人的情绪知识。如果按照从最简单到最复杂的顺序排列，这些能力如下所述：

- 将情绪归类以及确认言语和感受之间关系的能力
- 诠释情绪的能力
- 理解复杂和混合性情绪的能力
- 认识可能的情绪转换的能力

这理论认为，情绪知识非常依赖于我们准确了解自己当下感受的能力。有时，情境比较简单，形成原因和情绪效果易于看到，因此，我们会相对容易地将某种情绪归类。例如，朋友搬走了，或者猫死了，我们会难过；我们的进度落后了，担心赶不上计划的最后期限；忙活了几个月的交易告吹了，却不是因为我们的错，我们自然会生气。

但是，我们有时难以准确识别自己的感受。被开除起初可能激起的是愤怒情绪，但之后就可能转变成羞耻、难堪或忧愁。与我们的伙伴争斗会让我们生气和沮丧，但同时我们也会感到愧疚或伤心。有时，不同情绪的波动可能会立刻冲昏我们的头脑，使我们难以准确了解自己的感受以及它产生的原因，这种情绪混乱状态让我们不知道该做何反应。

情商理论认为归类和了解我们感受到了什么是一项技能，却不是每个人都必须掌握的。丽莎·费尔德曼·巴雷特等人进行了一项研究，他们假定，相比倾向于以更基本的方式思考情绪体验的人，能够更细致地区分不同情绪的人可以更好地调节自己的消极情绪。正如研究人员描述的那样，有些人“会在‘不快乐－快乐’这个单一的维度上”考虑他们的情

绪，而其他人则可以对两种感受或多种感受进行更精细的区分。有些人能够识别一种情绪并准确地加以命名，比如区分难堪和羞耻，并且知道每种感受是怎么样的，这种能力是情商的核心所在。它是一道分水岭，将可以做到更精细地理解自己情绪的人与做不到的人区分开来。研究人员假定，事实上，更容易感觉到消极情绪差异的人，会有更多的方法调节消极情绪，并且制定特殊的策略来应对特定的情绪。

在巴雷特及其同事的研究中，实验对象每天记日记，不管是积极的情绪，还是消极的情绪，他们都要将自己最强烈的情绪体验以及两周来调节消极感受的努力记录下来。假设得到了证实，对感受理解得更深的人，能更有效地调节自己的消极情绪。正如我们在前面反复看到的那样，在涉及目标确立的问题时，这方面的情商是一个巨大的优势。消极情绪的管理与抑制是截然相反的，管理消极情绪是巧妙式放弃的一个关键因素。

调节情绪的能力和利用这种能力实现情绪的成熟和智力的增长，是情商的最后一个方面，它也是巧妙式放弃的核心所在：

- 对令人不快的感受和愉悦的感受都能接受的能力
- 根据某种情绪的有用与否，选择沉浸其中或脱离这种情绪的能力
- 监测自己和他人情绪的能力
- 不忽视或夸大情绪传递的信息，能调适积极情绪和消极情绪的能力

该理论正是在这方面显现了它的智慧之处。最后一部分包括使用你的情绪和对情绪的理解，了解自己的愿景、决定和处境。情绪的开放性是这一过程和掌握放弃的艺术的关键，即使它未必是愉快的或没有痛苦的。情商的这一方面包括对思考加以思考和对感受加以思考，正如本章

所描述的那样，这方面是放弃的艺术的必要构成。因为目标脱离涉及思想和感受层面的脱离，你可以利用多少智慧对这一过程施加影响是非常关键的。它有一个梦幻的名字叫元认知，说到底就是能够随时了解任一时刻你的所感和所想。稍后我们会在本书中谈论如何提高你的情商水平。

---

[1] 小火车头为美国儿童故事书《小火车头做到了》中的主人公。——编者注

棉花糖实验和延迟满足

学会控制情绪与你克制冲动的能力密切相关，换言之，克制冲动就是在追求另一个目标的过程中延迟即时满足的能力。这正是我们的标题中“棉花糖”的由来。

20世纪60年代，沃尔特·米歇尔等人设计了一个著名的实验，他们找来很多4岁的孩子，这些孩子是斯坦福大学教师、毕业生和雇员的子女。研究人员把他们带到一个房间里，让他们坐在一张桌子旁，他们的面前放着一个盘子，盘子里放着一颗棉花糖。他们被告知可以吃掉它，但要是等到研究人员离开再返回后吃的话，他们会再得到一颗棉花糖。如果决定立刻吃掉的话，他们可以按铃。研究人员会离开15分钟，对于一个4岁的孩子来说，美味就在面前却要忍着不吃，肯定会感觉这段时间很漫长。

研究人员对部分实验录了像，观看这些孩子纠结于如何选择的情景，既会让你捧腹大笑，又会让你备受折磨。很多小孩子一上来就放弃了可能得到的奖励，把棉花糖径直吃了下去，甚至在研究人员还没走出门口时，他们就把糖塞进了嘴里。有些小孩会坐立不安，用手轻轻拨弄棉花糖，舔棉花糖的边缘，揉自己的脸，费了好大的劲儿最后还是经受不住诱惑。但是，大约有30%的孩子等到了最后，并且得到了第二颗棉花糖。在研究人员回来之前，他们会摆弄头发和衣服，把头伏在桌子上，或者用手蒙住自己的眼睛，拼命分散自己的注意力。

让这个实验跻身心理学荣誉圣殿的是米歇尔及其同事在这些孩子步入青春期的后期时，对他们进行的追踪研究。利用父母的报告、大学入学成绩、心理评估和其他证据，研究人员发现，与抓起棉花糖就吃的孩子相比，那些能够忍受诱惑、做到延迟满足的孩子最终都有非常出色的

表现。事实证明，在学龄前能做到延迟满足的孩子进入青春期后期，更有可能在遇到挫折时表现出很强的自控力，更聪明，更专注，在设法集中精力时更少分心，而且不太可能产生冲动行为。与那些做不到延迟满足的人不同，他们是有计划的人，会深思熟虑、专心致志并且讲求理性。研究人员由此得出结论："学龄前儿童延迟满足的行为和其年轻时具备的能力之间的联系，部分反映在'认知构建能力'的运用上。按照这种观点，构成学龄前儿童自愿延迟满足的素养，可能是构成智慧的社交行为的一种至关重要因素，这种行为包含了社交以及认知、应对和解决问题的能力。"

因此，问一下你内心深处的那个4岁孩童这个问题：你会马上吃掉棉花糖，还是会等待？最好，也问一下长大成人的你以下两个问题：当面对一个"棉花糖"式的诱惑时，你有可能怎么做（你可以将糖果替换成你想要的任何东西）？你是等着领取奖赏的那种人，还是直接"吃掉"的那种人呢？

请花几分钟时间回答下面的问题。我们认为，思考答案会让你更好地了解在放弃的技能方面，你处于什么样的水平。

- 我常常专注于长期目标，还是当感到受挫时，赶紧找到一个短期的解决方案？
- 当事情进展不顺利时，我如何处理？管理情绪对我来说是容易还是困难？
- 对我而言，主动采取行动是容易还是困难？
- 我擅长了解我的想法是如何受情绪影响的吗？
- 我倾向于对生活中哪种情绪反应过度，消极的还是积极的？
- 我经常会在事后进行自我批评吗？
- 在有压力的时候，我会寻求帮助还是倾向于单打独斗？

• 在判断形势和其他人的感受方面，我的能力怎样？在了解自己当下的感受方面，我有多擅长？

能放弃才能重新开始

巧妙式放弃不仅指从不再能满足你的需求的情境或努力中脱离出来。虽然这似乎违反直觉，但正如下述故事表明的那样，在你被解雇或结束某段关系之后，放弃同样重要。

几年前，30岁出头的杰克被辞退了，当时他已经结婚但还没有孩子。他那时非常愤怒。他的上司告诉他，他必须争取在公司的公关部门获得晋升，以显示他对公司的忠诚，并证明他是一个有潜力的人。实际上，他喜欢按部就班的常规性工作，但他被直截了当地告知：除非向老板展示出真正的雄心壮志，否则他就会待不长。因此，他按照上司的要求去做了，结果不到1年他就被解雇了。多年后，在讲述这一遭遇时，他仍然气得脸色铁青。

后来，凭借自身具有的适合市场需求的技能，他找到了另外一份工作。在家中，他有3个兄弟，而且是5个兄弟姐妹中的老大，他生长在一个具有竞争精神的家庭，“坚持就是胜利”是他们的座右铭。这份工作他干了17年，用当今的美国文化来看，这种做法看上去就像是时代的倒退。业务已经不再以从前的那种速度增长了，出现了新的竞争者，公司换了一个新的管理团队，这些征兆不时出现，情况在改变，但是杰克却察觉不到，他感到很安稳。他知道自己擅长做的事，而且做出改变也并不符合他的天性，因此他选择留在原地不动。后来，比他年轻而且为公司挣的钱远没有他多的某个人，被管理层引入了该部门。6个月之后，杰克先是被毫不客气地撵出了办公室，继而被赶出了办公大楼，17年来，他每天早晨都要走进这个大楼，每天晚上也要从这里走出去。

自认为经验丰富而且能为公司挣更多的钱，因此杰克对于自己被解雇没有心理准备。他考虑过提起诉讼，但当有人告诉他可能要等上两年

的时间，诉状才能提交到法庭时，他犹豫了。他生气又愤恨，忍不住回想他们是如何对待他的，提出诉讼似乎既适当又公平。但是，在征求了家人和朋友的意见之后，他意识到打官司会让自己陷入目前的境地无法自拔，导致自己被开除这件事成为他生活的重中之重。他真的希望那样生活吗？生活中，他从来没有放弃过任何重要的事情，但是现在，显然他需要对所发生的事情做一个了断。

在某种意义上，杰克是幸运的，他说："我不打算想太多，所以一旦我认为我必须将这件事抛之脑后，我就开始为自己制订另外一个计划。我确实不知道下一步我要做什么，但是，只要一想到走出去与别人谈论各种可能性，就让我充满前进的动力。我当时认为这不是放弃，但实际上这是放弃。让我的生活恢复正常的唯一方法就是离开这些年我一直待的地方，不是因为他们把我开除了，而是因为我决定放弃这一切。这听起来像是一个心理游戏，实则不然。"他停顿了一下又说："可能我总是有点儿自我膨胀，或许这都是高等教育和几份高薪工作造成的吧。当被辞退时，我倾向于认为那是公司的损失，是公司失去了我，而不是我失去了工作，而且我会在一个更好的地方找到自己的立足之地。"

当然，他所谈论的是情绪脱离和认知脱离。他决定不走诉讼程序，并且认识到这会让他无法释怀。但是许多陷入离婚诉讼的人却不同，他们年复一年地陷在那种状态中无法脱身，因为他们认为坚持下去就会"赢"。

迪莉娅也面临着选择，而且对于她来讲是个困难的选择。虽然是4个孩子的妈妈，她却很幸运地工作了接近20年，当然不是在她的厨房里。她在一家邮购公司的分公司工作，专门销售有机婴儿用品。开办这样一家公司是她朋友的主意，起初迪莉娅只是自愿去帮忙，不拿工资，但她坚信这就是她的使命所在，没过多久她开始领取时薪了。随着公司的壮大，迪莉娅参与的程度也在加大，然而，她的付出和她的获益开始不对称，这让她困扰不已。问题在于她很难拥有自己的权力，她的需求

与公司提出的要求互相冲突。她说：“我不知道如何平衡，我喜欢这份工作、这里的人以及公司的目标，但与此同时，我感觉自己被利用了。我不知道如何寻求公平或如何拒绝。我抱持忠诚和坚持的信念处理了大多数事情，积极参与而不是遇事往后退，也没为自己划定一个界限。但我真的不知道应该怎么做。”她与朋友和老板的关系变得越来越紧张，这也没什么好奇怪的。

最终的结果是，无法解决的冲突带来的压力影响了她的身体健康，她病了。接二连三的研究表明，由于担心或紧张而生病可不只是说说而已，而是实际存在的。最后，迪莉娅确实放弃了，不过她是因为医生的强烈要求才这么做的。对于在这次经历中的得失，她仍然想弄清楚，但她已经意识到能够放弃一定会对她的未来有所裨益。

虽然境遇或形势容不得自己选择，但能够放弃是帮助你重新掌控自己生活的一种方式。

自欺欺人与左思右想

丽塔的故事从另外一个角度说明了为什么有时做到放弃很难。她说："我与一个老朋友一起成立了一家非营利组织。开始确实令人兴奋，我们一起进行头脑风暴，规划各种事宜，做基础工作，搞宣传。我感觉好极了，因为我终于将我最近20年在公司工作积累的经验和磨炼的技能利用了起来，而且是用来实现一个更大的目标，不只是促销。但过了3年之后，我意识到我变成了那种唯利是图的乞丐，从假装支持我们事业的公司那里要钱，但事实上，他们并不想给我们。当然，没有办法，所有这些募捐活动正好赶上了经济衰退，公司能够提供的赞助也在缩减。"

她描述了她的工作生活是如何恶化的："我的朋友即我的老板，她自然也感到灰心丧气，但她相信，如果我更加努力，我是可以做到的。她督促着我，不听我的汇报。在会上，我会拼命吹嘘、微笑，他们也会微笑，并且信誓旦旦，之后却不见有支票进账。她把责任全都推到了我的身上。"

丽塔想过放弃，但犹豫不决："坚持是我一贯的做法。我感觉我对组织和老板负有坚持下去的责任。我没有了干劲，但每当我想到放弃，就会忧心忡忡。辞职之后找不到新工作的想象充斥着我的大脑，我想的全是人们找好几年工作都找不到的恐怖故事。我计算过要是我没有收入的话，家里的开支会是什么情况，我感到害怕。我忍不住想到最坏的情况，甚至晚上也会想。我完全不能自拔。"

无论生活中遭受了挫折、碰到了阻碍还是经历了彻底的失败，对这些事情进行深思熟虑和左思右想之间还是有区别的。左思右想是被动的，那些只关注消极因素的想象、感受和想法会形成一个封闭的循环，

有效地阻止你重新规划目标、提出解决方案和采取行动。在你的大脑之中有一个密闭的空间，既没有窗户，也没有门。有时，大多数人都会暂时陷入心灵的黑夜，不过对于有些人来说，这却是一个长久的问题。

虽然原因还不十分清楚，但研究表明女性比男性更有可能左思右想。苏珊·诺伦–霍克西玛等人指出，女性倾向于左思右想，这可能反映出她们的生活压力比男性更大（养儿育女的过度劳累、不断增加的角色负担等），或者反映出妇女社会化的过程。研究表明，母亲倾向于教她们的男婴在婴幼儿时期克制和压抑情绪，部分原因在于他们常常比女婴更难取悦。我们的社会要求男性不能显露出消极情绪，尤其是不能哭泣，这被认为是懦弱的表现。另外，母亲通常会跟女儿谈论情绪，特别是悲伤的情绪，这要比她跟儿子谈论得更早，也更频繁。

诺伦–霍克西玛和贝妮塔·杰克逊进行了一系列研究，意在弄清为什么女性比男性更喜欢左思右想，他们发现了几个原因。首先，与男性相比，女性倾向于认为消极情绪（害怕、悲伤和愤怒）比较难以控制，这种观念导致她们更难控制这些情绪。女性天生比男性更情绪化，这种普遍存在的文化信念也进一步强化了这一现象。其次，女性受到的社会化教育使得她们认为自己对人际关系中的情绪波动负有责任。研究人员假定，“这会使得女性把自己的情绪当成判断人际关系发展状况的晴雨表，因此对于自己的情绪状态十分警觉，以至于她们会左思右想”。最后，“在对生活中重要事情的控制力方面，女性不如男性强”的文化信念，可能会导致她们更容易左思右想。不管根本原因是什么，女性理应特别注意她们的左思右想在生活中所呈现的状态，关注左思右想如何影响了她们巧妙式放弃的能力。

我们需要做的是让思考不再封闭，如果你陷入某种状态无法自拔，那么寻求支持就显得关系重大。如果你相信朋友的判断，那就把他们召集在一起，跟他们谈你发现自己被困在了什么地方，倾听他们如何看待你的处境，并且努力改变你的思路。当然，一个有经验的治疗师也可以

帮助你从左思右想的“旋转木马”上跳下来。集中精力用新想法而不只是用分心的做法来打破左思右想的循环。请记住，告诉自己不必担忧是一种让你的担心暂停的基本策略。有意识地专注于积极的线索，并且促使自己行动起来，即便只是把自己计划做的事情列一个清单，也能让你摆脱这种循环。正如实验室研究表明的那样，想象一件生活中真实发生的快乐的事，也能帮助你应对左思右想的情况。

如果你意识到自己正在用消极的方式自欺欺人，就把你的担心列出来，并加以分类：哪个很有可能发生，而哪个不大可能发生？有一种策略可以被用来对付反复发生的和侵扰性的想法，那就是直接面对，面对让你担忧的事情是削弱它们影响力的一种方式。想象遇到最坏的情况时你会做的事情：即使你无法解决问题，或者关系结束了又会怎样？假如你不得不承认你从事的项目十有八九会失败，又能怎样？或者非要承认你不是解决此问题的合适人选，又如何呢？

“我是那个会把此事做成的人吗？”对最后这个问题的回答给了丽塔一个放弃的理由，“我意识到自己正在为工作中发生或没发生的一切事情承担责任，当我认真地审视了我的岗位职责发生的变换时，我意识到这份工作非常不适合我。扮演这样的角色让我感觉不舒服，而且这种迹象或许已经显现出来了。一旦明白了这一点，我便不再焦虑，并开始对我的生活和我想要的东西进行梳理。我现在已经十分清楚我必须做什么了。于是，我辞职了。”

释放压力，放松身心

丹尼尔·韦格纳发现了“白熊”如何影响我们思考的方式，在其名为“释放白熊”的文章中，他就如何应对“白熊问题”提出了一些建议。正如他欣然承认的那样，虽然没有一个建议是经过科学检验的，但大多数建议都非常实用，值得推荐。首先，他建议我们要认识到压力和负担过重会降低自控力，因此，不管你做什么事情，只要减轻心理负担就会有帮助。要提醒自己注意你正在同时应付的记忆任务，释放压力，快速应对。事实证明，想象生活中的一段轻松快乐的时光，可以对状态导向型的人产生影响，你可以使用这一技巧。韦格纳提示我们，有意识地为自己安排一个时间段，只在那时思考让你担心的问题，这会对某些人有效果，这一特殊时段叫作“思考延迟”。

虽然看似违背常理，但思考“白熊问题”可能是最好的应对策略，故意去想“白熊”是坦露心迹的一种方式，你可以大声说出来，或者径直去想它。

尝试冥想或做其他能够培养正念的运动。冥想最初是佛教徒采用的方法，意在引导思维关注当下的体验，它具有让萦绕在大脑中的执念或担忧恢复平静的作用。诱导正念的做法有很多种，比如气功、瑜伽或其他活动，它们可能包含不同的技巧，但都服务于同一个目的。

什么样的工作才算好工作？

按照吉尔的说法，放弃律师的工作花了她13年的时间。像许多年轻人一样，她大学毕业后不确定自己未来要走怎样的职业道路。虽然她拥有理科学位，但她知道自己并不想去读医学院或拿到一个博士学位，教书虽合她的心意，但挣钱较少，更何况她还有学生贷款没有还清，走这条路很可能会在经济上给她带来很大的负担。最后她还是读了法学院，几乎是无奈之举，因为想不出还有什么其他选择。现在她承认，当时她已经自认为“不会热衷于法律或做一名律师”。

但是，她很擅长学习，在法学院取得了很好的成绩，毕业后她进入了一家律师事务所，专打诉讼官司。她喜欢同事们，他们也喜欢她。唯一的问题在于她厌恶这一工作的争辩性。“我知道这听上去很荒唐，但这可能对我而言是最坏的职业选择，因为我讨厌跟人争论。从一开始我就知道这一点。但是，我投入了很多时间才当上一名律师，所以很难放弃。另外，我想象不出还有什么其他选择。因此我坚持做了下去。”

差不多5年后，她跳槽到一家付给她更高工资的大型律师事务所。在第一次休产假时，她曾认真考虑过辞职的事，但发现朋友和家人都不支持她。她的薪酬很高，而且从事的是一个受人尊敬的职业，大家一致认为她应当感觉自己是幸运的。她只好暂时放弃了这个念头。而且日复一日，不管何时她开始考虑改弦易辙去寻找让她充满激情的工作，她总会遭到强烈的反对，甚至她的丈夫都觉得她辞职的想法毫无意义。如果她在这里坚持做下去，等到取得合伙人资格后，她就能够减少工作的时间，有更多的时间陪伴家人。况且，如果再坚持10年，她就能赚到足够的钱，随时可以退休。

吉尔平静地说：“你必须明白，虽然我讨厌离家外出的那些日子，

但辞职并不是因为想做全职妈妈，有些女人是这样的。事实上，我的孩子都在快乐而且健康地成长，当我不在家时，我的老公会照顾他们。我的薪水让我们过得很舒服。很难辞职是因为辞职只是为了我自己，感觉有点儿自私。工作时间越长，我就越感觉对每个人都负有责任——我的丈夫、我的孩子、我的父母——所以我应该继续干下去。但同时，我也很讨厌这份工作。因此，我把成为合伙人当成一个过渡目标，希望它能改变我的厌恶感。”

在这些年里，吉尔接受过抑郁症治疗，她有时会根据医生的要求做冥想练习。她说道：“遗憾的是，这不是内分泌失调的原因。我只是讨厌现在的工作，尽管我干得很成功，但它让我感觉不舒服。”在她成为合伙人后，也没有发生什么实质性的变化。之后，管理层提议，如果情况允许的话，合伙人不必全天上班。吉尔急不可待地要抓住这个机会，却发现自己面对的仍然是强烈的反对。她说：“他们撤销了那个提议，就好像我的要求过分了一样。他们告诉我，我的那份工作该怎么干还得怎么干。”

当时，吉尔认识到她只有两条路可选：要么留下，要么走人。她决定提前一年提出辞职，以便留出时间履行完对客户和同事的所有义务，她立刻感觉好多了。律师事务所对她的做法表示感谢，反而对她更好了。

现在她说道：“在这个漫长的辞职过程中，我才真正认识了自己。最后，我想清楚了我想要的是什么，它并不是找到一条职业道路，让自己做不喜欢的事情。”虽然她没有做第二手准备，但她给自己1年的时间寻找落脚点。她决定从事与教育相关的职业，这是她很早之前就感兴趣的事，当时因为不现实而被她否决了。但是现在，她多年以来的收入和积蓄可以作为缓冲，使得教学似乎有可能成为她的职业，于是她有条不紊地开始探索。她先是到一家学校担任志愿者，管理一些班级并担任代课老师。在确信这是正确的道路之后，她返回学校读了一个教育学的硕

士学位。

吉尔现在的工作让她感觉很快乐，她讲授自然科学，享受成为团队中的一员去指导年轻人，她感觉自己已融入了一个较大的群体，而且在为一个更高尚的目标努力。她很高兴可以与家人有更多的时间相处，而不是四处奔波，或者在另外一个城市忙着出庭，应对一个正在审理的诉讼案件而无法脱身。她说："很多人只是从收入损失上看待我的选择，我也受到了一些批评。但是，也有一些我原来的同事说羡慕我。的确，生活不再跟从前一样有稳定的收入或得心应手，但每天都能做你热爱的事情是一种上天的恩赐。"

本章我们着重讲了认知脱离和情绪脱离。掌握放弃的艺术就应该使思想、感受和精力朝着一个或几个新目标转移，并实现这些目标。在下一章，我们将论述如何评估我们已经确立的目标和将要设定的目标。

Mastering the
Art of Quitting

第六章　关于目标的快思慢想

在开始阅读本书的时候，你可能会认为你“驾驭”着你这辆“车”，但读到这里，你可能会意识到，你并非想象中那样对你这辆“车”有那么大的控制力。到了调整踩刹车、握方向盘和踩油门的时候了，这些都是你有意识的行为，如此一来你便可以着手评估你的目标，判断它们是否可行，看它们是一致还是冲突，最重要的是，看它们能否让你快乐。但是，我们先要给你们讲一讲“看不见的大猩猩”，它会再次让你感到你其实并没有很好地“驾驶”你这辆“车”。这只看不见的大猩猩意义重大，因为它证明了一种现象：至少有一半人会在全神贯注盯着一个目标时，缩小自己的关注范围，从而看不见那些显而易见的关键信息。

在我们开始认真考虑自己的已有目标，以及是否有必要放弃其中的一些时，搞清楚下面两个问题十分重要：我们对细节的关注与我们对细节的想象哪里不一致，以及两者为什么会不一致。

你看到大猩猩了吗？

丹尼尔·西蒙斯和克里斯托弗·沙布里斯是哈佛大学的两位研究员，20世纪90年代末，他们决定针对乌尔里克·奈塞尔在20世纪70年代做出的有关注意力的观察报告，展开后续研究。他们给两组学生录了像，一组学生穿黑色运动服，另一组穿白色运动服，同一组人之间相互传递一个橙色的篮球。然而，在录像过程中，在大约9秒钟之内（整个录像大约持续1分钟），一位穿着猩猩服装的女士会走到学生们中间，面对摄像机，用拳头捶打自己的胸部，然后退出画面。西蒙斯和沙布里斯将这段录像放给实验室中的学生观看，并将他们分成两组，让他们分别默数白衣队或黑衣队的传球次数。研究人员还对实验做了一些改动，让学生只统计传球次数，或者统计传球和回传的组合次数。然后，他们问实验对象是否注意到了录像中有什么不寻常的东西，最后提出了那个终极问题："你看到大猩猩了吗？"大多数人感到吃惊，大约一半实验对象根本没有注意到大猩猩的存在，事实上，他们完全被画面中出现的这只大猩猩惊呆了。

可见，很多我们"看到"的内容及做出的判断会受到控制，确切地说，这种控制源于大脑的自动处理过程，或者是大脑在接收外部刺激和我们的感觉提供的信息方面相对有限的能力。这种有一半实验对象看不见大猩猩的现象被称为"注意视盲"。一半实验对象非常专注于计算传球和回传的次数，以至于对显而易见的大猩猩视而不见。他们看不见大猩猩让我们感到吃惊，只是因为我们倾向于高估我们在任何时候关注细节的能力。在处理多重任务时也大致如此。为什么目击者的陈述很不可靠（我们完全高估了自己注意细节的能力），为什么他们对事件和情境的记忆常常是错误的，注意视盲给了一个很好的解释。

西蒙斯及其同事想知道人们看不见大猩猩是否与被动观看录像有

关。是不是观看二维的东西，而不是在现实生活的三维环境中观看，使得人们出现了盲区呢？他们安排一位实验者在大学校园里扮作一位迷路的旅客，手中持有一份地图，随机地向行人问路，实验结果令人惊讶。当实验者和愿意帮忙的行人在谈话时，有两个人抬着一扇门从他们中间走过，暂时将实验者挡住，而在门后，另外一位实验者替换了第一位实验者站在那里，手中拿着同一份地图，继续刚才的对话。愿意帮忙的行人的年龄跨度从20岁到65岁不等。

情况依然如此，只有一半的路人注意到了换人！更有趣的是，注意到换人的行人全都和实验者的年龄相当，年龄较大的人全都没有注意到换人。研究人员假设注意到换人与“属于同一个群体”有关（在年龄上很接近），因此，他们对“问路者”的个人特征更加关注。换言之，年龄大的人只是自动地将实验者归类为“别人”（年轻人），而不会进一步观察。请记住人类是靠本能来评估环境的（危险与否，友好与否），人类并不会意识到评估过程的存在。

为了验证这个假设，他们将该实验又做了一次，这一次他们把实验者打扮成一位建筑工人，当然，对于校园中的人来讲，他还是“别人”，是不同于学生群体的外来人。尽管穿着相似，这些人从视觉上还是很容易加以区分的，其中一人戴着一顶建筑工地的安全帽，上面印着字母，还系着工具腰带，穿着浅蓝色的衬衫。另外一人戴的帽子上没有公司标志，没有系工具腰带，穿着黑色衬衫。在此次实验中，被拦住的行人全都是年轻人，却只有1/3的行人注意到了实验者的变换，比第一次实验还少！

如果你正在摇头，认为这必定是一群极其健忘的行人，换作你肯定会注意到建筑工人的变换（就像你觉得你会看到大猩猩一样），那么，跟你想法一样的人有很多。事实上，在由丹尼尔·莱文等人在后续实验中，用了两种方式将实验场景提供给实验对象：向他们描述，或展示静止的照片给他们看。其中高达83%的人称他们有自信会注意到变换，这

比他们参与真实实验时11%的注意率要高出很多。而当被问到问路的行人实验时，差不多有98%的人确信他们应该会注意到人已变换。

了解“注意视盲”和“变化视盲”很有用，特别是当涉及目标追求时更是如此，当我们将注意力集中在一个目标上时，我们可能不会看到显而易见的东西。事实上，“看不见的大猩猩”最有价值的地方在于它的隐喻作用，用它来形容当你一门心思、锲而不舍地追求一个目标时所发生的事是最好不过的了。你可以把“大猩猩”这个词替换成你生活中的其他东西，比如被你忽视的紧张的婚姻关系，还有尽管尽了全力，但仍然没有在达成目标的道路上更进一步的迹象。你所关注的重点是有可能会给你的生活带来较大满足感的目标时，你就会意识到看不到“大猩猩”有可能造成的损失了。同样的道理，对于自己把握细节和准确判断某种情境的能力过于自信，会让你对所追求的目标的其他方面视而不见。即使你没看到大猩猩，但知道大猩猩可能在那里，也可算作迈向自我修正的第一步。

如果你认为自己毫无疑问属于看到大猩猩的那部分人，我们还是希望你能留意大猩猩。这也同样适用于占将近98%的那一部分人，对于能够注意到自己所处环境中的每一个变化，他们往往过分自信。请记住，你如何设定目标和如何追求它们，也会受到在第一章描述的所有无意识处理过程的影响。当你对付出的努力会取得多大的成功进行评估时，你可能会更关注成功而不是失败，而且很可能你也会把某些未能达成的目标当作近乎达成的目标。毕竟，你只是一个普通人。

遗憾的是，很多关于目标、目标设定和动机的所谓大众智慧是错误的，或者说它们过于简单了。因此，你可能没有按照你需要的方式来考虑你的目标。让我们对其中一些智慧做一些探讨，看看有什么方法适用于你手头的任务吧。

正确构建你的目标

“疯狂的目标”是哈佛大学商学院一本白皮书的名字，它对最近25年从职场目标设定的研究报告中引申出来的某些智慧提出了挑战。必须说的是，有些内容与直觉很不一致，而且对你评估自己的目标，以及分析你为之效力的公司如何使用激励方式的用处不大。如果你正在考虑开一家公司——自己创业或与人合伙——这些观察报告就很有价值，它们同样可以被应用到人际关系的处理中。此处的关键在于，你要有意识地对目标加以思考，还有哪里比商界更适合研究目标呢？

首先，让我们从这些理论家的假设开始。埃德温·洛克和盖里·莱瑟姆所写的一个重要总结称**“相比容易实现的目标或笼统、抽象的目标，比如劝人‘要尽最大努力’之类的话，具体的高要求目标（费力的目标）会带来更高水平的表现。”** 人们常说一句格言“横杆越高，跳得越高”，但是，实现它需要一个重要的条件：这个人必须专注于目标，必须有实现目标的能力或技能，并且一定不能有任何与之相冲突的目标。冲突目标的问题特别重要，因为虽然在职场中可能会否决冲突目标，尤其是由第三方决定的冲突目标，但在一个更大的生活环境中，这种排除常常难以做到。所以，一致性很重要。上面那句格言是在假定：相比容易的目标，较困难的目标不仅会激发出更多的潜力，而且会给人们带来更大的成功感和满足感。

但是，在某种程度上，高要求目标的作用与“为自己设定适合的目标”的告诫是相矛盾的。这一点也需要引起注意。

学习的目标无法通过升高横杆的方式得到提升。 这一点是每个人都要记住的，特别是父母更要牢记。关注学习成绩的目的是得到高的分数而不是获得技能，这种关注会让人视野狭隘。例如，某项研究显

示，与只关注平均分的学生相比，追求更宽泛的学习目标（比如集中精力掌握指定教材、利用互联网学习等）的工商管理硕士，反而会得到更高的平均分。为什么在高中和大学重视考试成绩和等级，不只会降低技能习得的水平，而且会造成普遍的作弊现象呢？上述研究有助于对此做出解释。

重要的是正确构建目标。 鉴于在前面章节中对构建目标以及回避和接近目标的讨论，这一建议强调的是在现实生活中，各种胡萝卜加大棒的方法如何发挥作用。这一智慧既要应用到你为自己设定的目标上，也需要应用到其他人在人际关系和工作方面为你设定的目标上。“失败是一种学习经历，成功不可避免地要从中吸取经验教训”，这句话为放弃提供了另外一个理由，因为大多数人并没有从失败中吸取教训。另外，相比为了避免失败而设定的目标，具有挑战性的目标会引导人们取得更好的业绩。

大量研究表明目标的构建会直接影响成绩，其中一项研究是由以色列心理学家阿纳·德拉克–萨哈维和米丽亚姆·埃雷兹进行的，她们安排实验对象根据商业数据来预测股票的市场行情。研究证明，具有挑战性的任务和具有威胁性的相同任务之间存在着差异，具有挑战性的目标会促使人制定战略，取得更好的成绩。而威胁式的任务只会让人关注即时的成绩和失败的可能性。在构建挑战性任务目标的实验中，研究人员要求实验对象提供他们的姓名和电话号码，以便给成绩最好的人打电话，研究人员还告诉实验对象：以前执行这些任务的学生中只有15%的人取得了成功。与此相对照，在构建威胁性任务的实验中，研究人员要求实验对象提供姓名和电话号码，以便给成绩最差的5位学生打电话，研究人员补充说，以前执行此项任务的学生中有85%的人失败了。最终，研究人员要求实验对象做到：第一，尽最大的努力（这是容易且笼统的目标）；第二，达到正确预测概率为80%的目标（这是挑战性的基于成绩的目标）；第三，在长达1小时的测试中，将前20分钟用于寻找成功完成此项任务的最佳策略（这是具有挑战性的更宽泛的目标）。结果，执

行挑战性任务的实验对象不仅比执行威胁式任务的那组实验对象的成绩好，而且更多关注策略而不是成绩的那些实验对象取得了最好的成绩。

可见，如何构建你的目标至关重要。

偷工减料的花斑马和迷信的鸽子

提高要求对你来说是个好策略吗？那本有着有趣名字的书——《疯狂的目标》是奥多涅斯及其同事所写的，根据他们的研究，这个问题的答案是“不一定”。

作为一个“拿起武器”的召唤，“牢记花斑马”或许不比“牢记缅因号”具有持久的影响力，但这是奥多涅斯及其合著者提供的最好例证之一。（他们的书在2008年金融危机发生前出版，因此，在他们的书中没有披露有关次贷危机和银行设定目标的内幕消息，但他们的确写到了一个预兆，即伊利诺伊大陆银行的流动性危机。）

“花斑马危机”的来龙去脉是这样的：20世纪60年代末，李·艾柯卡对来自国外的竞争感到忧虑，他是福特汽车公司的总裁和营销大师，也是具有传奇色彩的畅销书作者。他宣布公司将要生产一款新车，成本低于2000美元，重量低于2000磅[1]，并且很快会上市。为了兑现承诺，福特公司不得不加大工作力度，但该目标及其完成时间的压力迫使经理们必须走捷径，才能及时生产出这样的车。于是，安全检查装置被减掉，这导致了一个大麻烦：发生车祸时，花斑马车容易着火。但是，经理们没有停下来重新设计这款车，他们的大脑中仍然牢记着艾柯卡设定的目标，经过计算，他们得出的结论是：销售该车型的利润大于汽车出事故可能引起的诉讼费用。当然，实现艾柯卡设定的目标比什么都重要。

福特的花斑马只是促使作者对“高横杆”目标发出警告的几个例证之一。由单个难以实现的目标造成的视野狭窄，不仅会鼓励人们像福特公司的经理们那样走捷径，而且也会助长人们以达成目标为名义的撒谎和作弊行为。《疯狂的目标》中还有一个例子是关于一次失败的珠峰探

险，乔恩·克拉考尔的书《进入空气稀薄地带》以此次探险为主要内容，讲述了这个悲惨而且损失巨大的灾难。在这个案例中，探险队领队们都是富有经验的登山者，但他们一心只想达成客户提出的抵达峰顶的目标，就像福特公司的经理人对待艾柯卡设定的目标那样，这让他们失去了应有的谨慎和判断力。

除花斑马之外，另外一些案例进一步阐述了限定完成任务的时间是如何影响人们的行为的。与此类似，极具挑战性的目标也会助长人们甘冒无法承受的风险。最终，严格的目标设定削弱了商业环境中的内在动机。作者断言，我们很容易就能预见设定高成绩目标的结果。为了公平起见，我们必须补充一点，埃德温·洛克和盖里·莱瑟姆公开发表了对《疯狂的目标》的反驳，他们批评作者利用了逸闻趣事。

我们在设法管理自己的目标时应该怎么做？在此提供一些建议，它们没有经过科学的检验，但与研究所提出的建议完全一致。

设定绩效目标不一定是一件好事。 为了实现最终目标，需要掌握某种技能或制定策略，满足这种要求的是学习目标。将你想要实现的事情作为一个学习目标来考虑，要比简单地设定一个绩效目标更有帮助。当然，倡导坚持不懈的文化智慧倾向于强调绩效，因此，人们倾向于从绩效方面考虑目标的设定。在工作方面，绩效目标可能是一年赚15万美元，当上公司的副总裁或在5年内成为合伙人，实现一定数量的销售额等。关注你如何实现目标，以及灵活运用策略，而不是只盯着业绩本身，才更有可能增加你成功的概率。

我们在人际关系方面设定的目标也是如此，比如解决问题、增进交流、变得更加亲近和结交新朋友等，考虑你需要做什么才能实现这些结果，而不是考虑结果本身，可能会更好。这需要调整心态：不要考虑为自己找到合适的伴侣，相反，应该考虑在遇到你认为有可能成为伴侣的

某人时，你如何让自己的心胸更开阔，更容易沟通。在下一章，我们会探讨心理对比会如何帮助你在目标追求上获得更多的成就。

构建目标可能是成功进行目标设定的关键。 在你开始评估自己的目标，以及它们与你的快乐之间的关系之前，了解你自己应对生活挑战的方式是你首先要做的事情。如前所述，你看待事情的方式是接近型还是回避型，不但会影响你为自己设定的目标，而且会影响你如何对待实现目标的工作。除了清晰表达你的目标之外，你还要全面认识你构建目标的方式，对于外部目标而言，你也要了解其他人是如何为你构建目标的。设想有人分配给你一项任务，并且告诉你尝试这一任务的人中有85%的人失败了，你会认为自己属于那15%的成功人士吗？挑战的压力会激发你的斗志，还是会阻止你继续前进呢？（这个问题可以窥见你自己是行动导向型还是状态导向型的人。）

如果在人际关系方面碰到麻烦——可能是与你的另一半、你的一个朋友、一个亲戚或一个同事有矛盾——你倾向于将这种困难构建为挑战性目标（“如果我们学会不在鸡毛蒜皮的小事上争吵，我们可能会更加亲密”），还是常常将其构建为威胁性目标（“如果我们无法停止在一些琐事上拌嘴，我不知道我们怎么还能在一起”）？你会对这两种目标构建方式做何反应？不管是在职场还是情场上，对于任何一种伙伴关系，重要的是你既要注意其他人是如何构建他们的目标的，也要注意他们是如何构建你们的共同目标的。对目标做出有意识的评价，需要你能够认识到构建目标是一个过程。

一门心思地做事并不一定真有帮助。 除顽强的个人主义之外，我们的文化对于“两眼盯着目标”也是高度赞扬的，但正如看不见的大猩猩和花斑马的案例表明的那样，这未必是最好的应对之策。事实上，从很多方面看，一门心思与心理对比正好相反，心理对比有助于你学会如

何在最佳状态下做事。斯金纳写过一篇论文，题目叫作“迷信的鸽子”，他在文中指出，视野狭隘会使人们更容易受到其他认知扭曲的迷惑，比如宁愿认为胜利在望而不承认失败在即、间断强化、沉没成本悖论，以及本书没有提到的其他认知扭曲。

首先，我们要向动物爱好者道歉，但斯金纳所做的实验发生在60多年前，当时他将多只饥肠辘辘的鸽子分别放进笼子里，并故意使其处于饥饿状态。一个放着食物的盘子会被挂到笼子里，但时间间隔不固定。斯金纳发现，有3/4的鸽子会认为它们的动作与食物的出现之间具有因果关系。斯金纳是如何做出这一推断的呢？他的依据是鸽子不断重复的行为。当然，鸽子的行为与食物的投放之间根本没有关系。但不管食物何时出现，它们都会做出好像是它们“造成”了食物再次出现一样的动作。这些动作非常独特和明显：一只鸽子会在笼子里转圈，同时伸脖子，还有一只鸽子会从一侧跳到另一侧。

人们总有这样那样的迷信行为，比如认为某件衬衫或某顶帽子是幸运衬衫或幸运帽子，斯金纳将鸽子的行为和人类的迷信行为进行了对比。斯金纳仔细观察玩保龄球的人，他们已经将球投了出去，胳膊和肩部却继续保持投掷的姿势，就像要让球远离旁边的槽道，直击瓶子一样。对于曾经去过保龄球馆的人，或者看到有人将高尔夫球轻击入洞的人来说，这种行为一定再熟悉不过了。

不妨把打保龄球的人当成一个隐喻，试问自己：当一门心思追求一个目标时，你是否就像那个打保龄球的人一样——每当你认为自己正在取得进步时，你会不会假设存在某种因果关系呢？你的专注会让你的大脑继续进行自动处理的过程（这是一种快速思考，可以让人们无中生有地得出结论），还是会去关注策略？一门心思的做法更有可能让你成为那个手中没有球了却还在保持着打球姿势的人。

或许更重要的是，视野狭窄只会怂恿你脱离现实环境专注于单一目标，而无法看到它与你生活中其他重要目标的关系。

你的目标是同步的吗？ 正如我们所看到的那样，我们大多数的快乐实际上并不取决于实现了单一的目标，而是我们离实现各种目标有多远。对于我们中的大多数人来说，这就相当于摸彩袋，里面装着的是你的短期渴望和长期渴望、个人目标和职业目标，以及学习目标和成绩目标，它们可能是接近型的，也可能是回避型的。这种产生自专注于单一目标的简单主义的思维方式，激起了很多关于拥有一切的文化探讨。

从目标理论的观点看，我们是否能拥有一切与各个重要目标之间冲突或一致的程度关系重大。安妮–玛丽·斯劳特2012年发表在《大西洋月刊》上的文章就是一个很好的例子，它的题目是“为何妇女仍然无法内外兼顾”，该文引起了人们广泛的评论，有赞成者，也有反对者。这篇文章还为她赢得了一份利润可观的出版合同。斯劳特是普林斯顿大学的教授，当时她在美国国务院担任某处处长的职务，这要求她必须在华盛顿特区工作，而且要频繁出差。与此同时，她还是两个男孩的妈妈，在其两年的任期之内，孩子们和她的丈夫一起待在普林斯顿，她的丈夫也是一位教授。她的一个孩子发生了紧急状况，迫使她辞去了国务院的工作，此乃这篇文章“不能内外兼顾”的要点所在。

在我们看来，真正的问题是：她为什么没有预见在国务院担任高级职务与当妈妈之间可能存在着目标冲突？本来就不一致的目标之间产生了冲突，而且要求她做出选择，这又有什么好奇怪的呢？如果我们不顾一切想拥有一切，每个人就都需要弄清楚目标之间的关系，而不是弄清楚我们的愿望列表或任务清单上毫无关联的单个目标。不管目标是什么，按照这种方式扩大我们的视野可能是唯一正确的。

把我们的目标看作相互关联的事物，就像相互咬合的齿轮，而不是单独的愿望，这会有助于我们权衡决定：同时实现几个目标确实有可能吗？我们应该凭借更多的智慧坚持下去还是知难而退呢？如果我们自己

的愿望清单包含的目标差不多是一致的，那么我们的局面就很不错，但我们仍须牢记：它们会在某一时刻产生矛盾。（这正是斯劳特应该想到的。）有时，我们所追求的目标可能不再让我们感到快乐，对于这种可能性我们也应做好心理准备。

罗伯特的情况就是这样，他是一位房产律师，优先考虑的事情有两项：一是高薪水，二是有挑战性的工作环境。一直以来，他两者兼备。但在从业几年之后，他发现自己逐渐产生了不满和厌倦的情绪。另外，工作中他必须关注大量的细节，他越烦躁，就越担心出错。焦虑让他失眠，半夜里大脑还在回想那些细节，这让他快乐不起来。他意识到自己想做的事情是房产交易，而不是为他的客户维权。他找到了一个设计师作为合伙人一起创业，买下了第一处房产，打算重新装修之后再拿出来拍卖。就像生活中大多数的改变一样，这次角色的改变也要求他重新定义他的其他目标，并学会应对新的压力，其中一个就是失败的风险。他的新业务要求他有耐心和先见之明，这是他必须忍受的事情，他还要接受多年以来已经习惯了的稳定收益的丧失。他的自信也受到了新的考验，但他仍然对生活的改变感到快乐。

有时，为了迁就其他需要优先考虑的事情，应对目标做出调整。结婚迫使儿科住院医生黛安娜对自己的专长和职业生涯重新进行了考量。她喜欢孩子，这把她吸引到了儿科；因为她本身是独生女，她也总是想要自己的孩子。她嫁给了马丁，马丁从事的是国际金融行业，需要到处出差，黛安娜意识到自己需要一个对时间要求低一些的工作。她转到了放射科，基本上是从头开始，但她从来没有后悔这一选择。她说："我的首要目标就是平衡好工作和家庭的关系。我知道我要重新来过，在放射科与在儿科当医生会获得同样的心灵满足吗？或许不会。但我的选择非常慎重，如果不换科室，在成为一个母亲后，我可能会牺牲很多东西。"

因为无法有意识地选择哪个目标是自己的首要目标，我们中有太多

的人发现自己生活在持续的冲突之中。

---

[1] 1英里≈1609米。——编者注

我长大要当蝙蝠侠！

小男孩看上去有六七岁，身穿一件蝙蝠侠装。他和他的父亲正坐在桌边等着吃午饭。孩子欢快地笑着，手里举着一个蝙蝠侠玩偶，一边摆着姿势，一边说："我知道长大以后我要做什么了，我想当蝙蝠侠。"父亲笑着说："杰克，你没法当蝙蝠侠，因为它不是真的，它只是故事里的一个角色。"小男孩沉默了一会儿，然后说："是吗？我还是想当蝙蝠侠，抓坏蛋。"

父亲回答道："那好，你可以当警察，或者当侦探。"小男孩坚定地说："不要，我不想当警察，我想当蝙蝠侠。"父亲似乎很吃惊，但他还是回应道："你可以像我一样当个医生，杰克，我像你这么大的时候就决定要当医生了，不过你还有很长时间思考你想做什么。"小男孩说："不"，"我就想当蝙蝠侠，不想当医生。"父亲抬头环顾，看看附近是否有服务员，似乎她的出现会给他解围一样。父亲说道："杰克，蝙蝠侠不是真的。你不能当蝙蝠侠。"年轻女服务员把他们的饭菜放到桌上，就在这时小男孩说："你错了。我能当蝙蝠侠，你就等着瞧吧。"

还是孩子的时候，我们对长大以后做什么充满了憧憬：当兽医还是骑手，当芭蕾舞演员还是宇航员，当公交车司机还是飞行员，当教授还是警察，或许当一个小美人鱼，甚至当蝙蝠侠。有一些人的人生之路是最受美国文化推崇的，即很早确立目标，稳定而扎实地发展，声誉鹊起。（这就是史蒂文·斯皮尔伯格的人生剧本：小时候他就想成为电影制作人，他制订好计划，很早就梦想成真并耕耘至今。）坚持不懈的奇迹让我们想象存在一个一直向上的发展道路，工作非常成功，亲人幸福相伴，并且快乐会持续一生。但很早就找到让自己充满激情的事业，并且快乐会毫无阻碍地获得成功的故事都是特例。

很多人会选择不同的人生道路，尝试许多大大小小的事情——经历不同的工作，应对不同的人际关系——来寻找到底什么会让他们感到快乐。有些人找到了喜爱的工作，但却发现它并不能同时满足他们的其他需求和目标。因为在不同的人生阶段我们的想法是会变化的，我们的目标之间的关系也会发生改变。丹尼尔的情况正是如此，他现在快60岁了。他20多岁的时候，曾在一家私立学校快乐地教书，但他对薪水和自己的角色定位感到不满意。他说："那时我想象自己在20年后穿着一件磨破了的花呢夹克，给16岁的孩子讲莎士比亚的凄惨情景。因此我自己做了一些调整，先是当了报社的记者，然后通过一个朋友的介绍，在一家广告公司找了一份活儿干工作。老实说，我想要赢得一些声誉，这对我很重要。当然，挣多少钱对我也很重要。但是，随着我的孩子一天天长大，我的看法也在改变。我认为，教学滋养了我的灵魂，这是我做过的其他工作所不能带给我的。做广告有趣，充满竞争，并且有钱可赚，但我仍然想要别的东西。"随着孩子一天天长大，丹尼尔克服了一些困难，重拾教鞭，一直教学到今天。

分心、竞争、临时目标甚至是日常生活的压力，都会扰乱我们实现预期目标的行动。卡罗琳的情况就是这样，她现在53岁。她在24岁时决定从研究生院退学，但是现在她认为，那时的决定就是杀死她的"毒药"。她说："我喜欢我的专业，我已经拿到36学分中的24分，离拿到学位只差12学分了，但是我感到疲惫不堪，对于自己想要什么一无所知。我极想厘清自己的头绪，经历了20多岁的人不知道自己想要什么时面对的所有混乱。不管怎么样，我从研究生院退学了。"后来她结婚了，上过一些有关顾问的课程，也干过几份她喜欢的工作。她先是为青少年做心理顾问工作，后来又担任了戒毒所辅导员，之后她辞职回家照顾3个孩子。她说："似乎当时那样做是正确的，不管是从经济上考虑，还是出于情感上的需要，但是我心里很难过。我感觉自己就像一个废物，当我接到一个电话，说能给我一份想要的工作时，我跳了起来。我不能再做全职妈妈了，我没有丝毫的后悔。"在接下来的10年里，她在一家公共教育机构做戒毒辅导员，直到那家机构因为预算削减辞退她为止。

30岁之前做出的有关事业的决定的影响力在这个故事中有所展现。因为没有社会硕士学位或其他高级学位，卡罗琳无法找到一份可以干超过20年的顾问工作。很明显，她的首要目标就是与人打交道，并向他们提供指导意见，尽管在人生早期她没有看到这一点，但多年之后，这一目标变得清晰、坚定。就像我们中的很多人一样，她曾经的决定受到了日常生活的牵制和其他临时目标的干扰，当时她并没有意识到她的首要目标是什么。

事实上，卡罗琳并非那么与众不同。不过，她现在说的话反映出她学到了什么："我认为你能为自己做的最重要的事情，就是在发现对别人而言重要的事情之前，找到你自己看重的事情。在我从研究生院退学时，我并不知道自己真正想要什么，也没有长远的眼光。我不知道如何自我实现，这让我挣扎了很多年。我又返回了学校，但学习只能放到次要位置，因为我需要钱养家。现在，我最小的孩子即将高中毕业，我既知道自己想做什么，也知道需要做什么可以实现我的目标。"

我们全都在兼顾优先目标和日常生活中的目标，因此更应该致力于搞清楚我们的抱负所在。正如丹尼尔·吉尔伯特指出的那样：我们不能只是投入幸福的怀抱，还要考虑工作、人际关系和其他方方面面的情况。实验可以在实验室里做，理论可以在实验室里验证，但生活比实验室的情况棘手得多。这就是我们必须对目标有意识地加以评估的原因，正如接下来要讲到的琳妮的故事，这个故事现被称为"短暂初婚的示例"。

琳妮说："22岁时，我嫁给了一个男人，他是我父母介绍给我的。他比我大6岁，这可是个很大的年龄差距。他有工作，很稳定。我刚刚走出校园，我很忧虑，但不知道为何，我完全被结婚这件事吸引了。毕竟他在30个人面前向我求婚，我还能说什么呢？虽然我并不想跟他举行婚礼，但我对自己要做什么并不确定。结果，刚结婚，我就感到很压抑。这是第一次也是唯一一次我在重要的事上退却了。我们显然目标不

同，处事方法不同，看重的事也不同。两年后，我受不了了，就不辞而别了。28岁时我又嫁人了，现在我们已经结婚31年了。我总是认为当时我应该以更好的方式处理离婚，比如直接向我的前夫坦白，而不是做一个逃跑的妻子。之后的人生中，我也感到过孤独和害怕，但远不及我初婚后那两年那么厉害。”

许多年过去了，现在她有了一份满意的工作，足以养活3个孩子。她说：“从这一经历中我明白了一个道理，我需要比第一次婚姻能带给我更多自主权的夫妻关系。建立这样的夫妻关系变成我的一个目标，这对我很有好处。”

对于我们来说，有意识地搞清楚自己真正想要的是什么，这既费时又费力，而且不是仅凭一个人生规划就能解决的。

失去身份标签的痛苦

有意识地考虑和评价我们的目标，或更进一步，真正做到与它们脱离，也会涉及我们对自身看法的转变。这种转变是真实的，有时也是痛苦的。还记得迪尔德丽的故事吗？这个年轻女子从童年、青少年到成年早期都被束缚在竞技游泳上，并问出了这样的问题："如果我不游泳了，我会是什么样呢？"她的问题反映出转变所要付出的情绪和心理的代价，正是这种代价阻止了我们重新评价目标，让我们无法脱离它们。

这正是威廉·布里奇斯在其经典著作《转变》中阐明的观点，他曾经放弃了文学教授这一职业，受此启发，他写出了这本书。布里奇斯如此描述这一"不认同的过程"："这是脱离过程的内在……这种失去的打击比想象中的要大很多。"当时，他确信自己可以接受再也不被称为文学教授这件事，认为文学教授只不过是他在向遇到的陌生人和熟人介绍自己时使用的简称而已。直到有一天他的女儿回家后问他："爸爸，你是干什么的？"事实上，她问这个问题的出发点是善意的，因为在学校里孩子们都会讨论父亲是做什么的。但是，因为不能和过去一样用"大学教授"的头衔来描述自己，布里奇斯感到十分难堪。不过，他有了一个所谓的"现在分词式"的身份，因为每个表明他身份的词都是现在分词：他是一个正在写东西的人、正在做咨询的人和正在到处演讲的人。不过他女儿想带到学校的并不是一系列分词，而是一个正规又具体的名词，意识到这一点后他感到很心痛。

这种潜在的损失阻止了很多人将目标加以分类，并让他们不去考虑是否需要改变。每天我们都在进行自我定义，不管是"房产律师"、"彼得的妻子或女朋友"、"艺术家"、"股票经纪人"，还是其他身份标签，不考虑去改变，就能避免失去这些自我定义的痛苦与脱离原有目标的潜在痛苦。被开除，暂时失业，被情人或配偶抛弃——当有些事情不以你

的意志为转移时，失去标签式身份带来的舒适感会让人难以忍受。从自我定义的丧失中解脱出来的能力跟控制懊悔情绪一样，都是放弃的艺术的一部分。

当我们放弃了一个目标，专心致力于新目标时，我们离开了原先的安全之地，走向一个震颤的甚至是可怕的未知之地。这个过程通常是一路颠簸、崎岖难行的。

有意识的目标和无意识的目标

因为多数人的生活受大脑自动处理模式的控制，盘点一下你所有有意识的目标有助于你朝着尽可能掌控自己的生活迈出第一步。虽然自动处理模式有点儿让人不安，但只要想象你正在“驾驶”着你这辆“车”，就会给你更多的安慰。事实上，承认自动处理模式的存在，最终会给你更多的控制力，它会帮助你看清自己对待目标的情绪和态度，是如何在你都没有意识到的情况下形成的。

关于大脑自动处理模式的证据随处可见。某天，你会故意选择一条更远的路线开车上班，以便有更多的时间思考这一天如何度过；但在另一天，你甚至可能不知道为什么你会在圣保罗大街交通不拥堵的情况下却决定走缅因街。在你初次遇见他们时，是什么让你认为杰克是个不错的人，而菲利普是一个失败者呢？是什么让你在某个环境中备感舒服，而在另外一个环境中会心情很坏？是什么原因让你在星期二情绪高涨，对目标信心十足，但到了星期三，满脑子想的都是你付出的所有努力都注定要失败呢？尽管很难做到内心无忧，但为什么有些夜晚你却无法停止为明天而担忧呢？

我们已经知道所有这些问题的答案都是自动处理模式。大脑是怎样“勘探”推进目标实现的方法的，即使无意识的目标也是一样？有一项研究解释了它是如何发挥作用的，该研究提出了一个问题：在你真正想做的事情无非就是睡觉时，不让大脑胡思乱想为什么就这么难？研究人员做出这样的假设：虽然这些想法看起来很随机或出乎意料，但实际上，它们是由对未来任务的思虑所引发的，而未来的任务也会因为事先的考虑和筹划而受益（至少大脑是这样认为的）。换句话说，当你有意识地做出睡觉的决定时，潜意识实际却在刺激你思考。研究人员设计了一个实验以便求证：对预期的未来任务提前进行谋划，是否真的会比无

获益预期的未来任务引发更多自动的侵扰性想法？他们为实验对象选择的任务是一个地理小测验。

实验人员告诉一组实验对象在做完一个注意力练习之后，会发给他们一个小测验，要求他们必须尽可能多地正确说出美国的州名。事实上，研究人员并不打算真的让他们做这个测验。注意力练习包括听8分钟关于冥想和呼吸的录音磁带。告诉人们不要去想白熊，反而会让他们想白熊——丹尼尔·韦格纳曾经描述过这种矛盾过程效应，因为此效应的存在，研究人员没有指示实验对象不去想任何东西或者忽视让人分心的想法，而是要求他们专心做呼吸练习，但要把任何侵扰他们的想法记录下来。当然，录音磁带只讲呼吸，不涉及地理知识。

实验还设置了两个对照组。第一组得到的指令与测试组相同，但之后实验者会告诉他们不会有州名测试，只有注意力练习。第二组得到的指示则是：在某个时候，他们会有一个州名的快速计数测试（比如纽约由7个字母组成）。因为事先计划不会真的提升一个人快速计数的能力，所以研究人员假设：就像知道不用做州名测试的那组人一样，第二组的人也不会产生侵扰性的想法。

结果确实如此。在磁带播放期间，只有认为他们必须正确说出州名的第一组人真正产生了侵扰性想法，与地理有关的想法竟然多达6次。此外，侵扰性想法并不是有意识的，而是跟突如其来的想法一样具有随机性。正如研究人员注意到的那样，真正令人惊奇的是，考虑到注意力练习时间并不长，而且在此期间还一次又一次地提醒实验对象只专注于呼吸，他们还是产生了侵扰性想法，“更不用说会侵扰意识的那些想法了”。这个研究结果证实了大脑自动处理模式的持续性。

当然，你无法改变大脑的活动方式，但通过增进对你如何以及为什么决定追求这个目标而不是另外一个目标的理解，你可以让自己少受自动处理模式的伤害。当你的想法让你睡不着时，你应当分辨一下它们是随机出现的还是大脑正在为你盘算的。在这种情况下，制订一个有意识

的计划会让你的心安静下来。与此类似，更清楚地意识自己有什么感受，以及为什么会有这样的感受，也会加强你对目标的控制力。心情和情绪是截然不同的事情，研究表明心情会影响你为自己设定的目标和你对它们的追求。

因此，在对目标进行分类之前，我们需要对“神秘的”心情做近距离的观察。

神秘的心情

正如我们看到的那样，控制情绪和提高我们应用情绪的能力会加强我们的思考过程，这对于目标设定和目标脱离至关重要。心情是另一种情感状态，研究心情如何影响目标的追求和评估可以让我们从另外一个层面对这个问题加深理解。

那么，什么是心情？我们都曾有过各种各样的心情——好心情，坏心情，还有极不愉快的心情——但是它们与情绪有什么不同呢？依据经验，心情会影响我们的判断能力和控制情绪的能力，对我们的客观性提出挑战。心情好坏决定了你的业绩高低、在聚会上有多快乐和你的小孩发泄情绪时你有多大的耐心，以及有麻烦需要解决时你做何反应。从科学研究对心情特别是神秘心情的了解中我们能够学到什么呢？

与心情相反，情绪是有意识的经历，并且其来源是可以识别的：你感到高兴是因为你受到了表扬，或者你心爱的人温柔地望着你；你心情抑郁是因为你让自己的朋友失望了，或者你养的那条狗死了。心情则不同，它更随机，你可能意识不到自己的心情。这种现象被称为“神秘的心情”。有时我们会被朋友或配偶问为什么心情如此之好或如此之坏，不管是出于辩护还是愤怒，我们总是回答：“不会啊？哪有！”一旦你的心情被人指明，你才意识到它的存在，但你可能仍然不知道自己为什么会有那样的感受。神秘心情的“非意识”性在两个维度上产生影响：个体缺乏对心情本身的认识，对心情产生的缘由也缺乏意识觉知。

当你知道自己心情差或心情好，而且知道其原因时（你的老板无缘无故对你发火，或者你期待已久的升职获准了），你就会意识到自己的心情如何影响到你总体的人生观和处理信息或思考的方式。然而，神秘的心情并不是这样，在环顾普通风景或在审视目标和做出决定时，你都

需要取下自己的玫瑰色眼镜（或是那种灰暗的眼镜）。当然，仅仅因为你可能觉察不到你的神秘心情及其来源，并不意味着它是无中生有的，其中一个原因在于塔尼娅·沙特朗及其同事所谓的“非意识”目标。什么是“非意识”目标呢？

与你的老板攀谈并且拍他的马屁，设法让自己表现得更加开朗，这可能是你追求了很长时间的一个目标，它已经变成一种机械式的行为，或者你不会有意识进行思考的一个目标。沙特朗及其同事研究了一位叫约翰的小伙子，他是一个常年流连于社交聚会的人。他曾经有意识地修正自己的行为以赢得社交界的认可。自那以后，他参加了很多社交聚会，以至于自己养成了聚会模式的思维，完全意识不到自己在做什么。即使他再也意识不到他很久以前设定的目标，但受欢迎和被人欣赏这个目标也仍然存在，并且只要是参加聚会就可以激活。某天晚上，没有人对他报以欣赏的微笑，也没有人对他的笑话开怀大笑，他就黯然神伤。但是，他无法确切地知道为什么这个聚会让他感到情绪低落。

神秘的心情也可以被环境激发，比如物体、人或情境的暗示，它也可由其他人的非语言社交行为引起。心理学家称之为社交传染。当你意识到自己意志消沉是跟一个失意的朋友相处时间太长的结果时，你可能就体会过这一点了。

神秘的心情既影响我们的情绪，又影响我们的认知。我们不知道为什么我们会有这样的感受，于是我们很可能将其归咎于某些随机的因素而不是其真正的原因，而这种随机因素不过是斯金纳的“迷信的鸽子”的一种变形而已。不管好坏，我们的心情会影响我们处理信息的方式，继而影响我们思考的基调以及对目标的判断。作为过分乐观效应的一个现象，积极的神秘心情“比消极的心情处理起来更省力”，它会引导我们为实现可能没有现实基础的目标而努力。神秘的心情能够说服我们不断追求一个目标，或者暗示我们脱离这个目标；更重要的是，它能设法调节我们的感受，改变我们的心情，从而引导我们确定新的目标。

你可以通过以下做法来应对神秘的心情：利用自我意识与之对抗，让自己专注于引发你心情的可能线索，然后对其做出积极的调节。当你需要脱离一个目标，在另外一个方向上努力时，这就成为学习过程的重要一步。

在下一章，我们会论述如何规划你的目标，从而在想法、需要和愿望的领域进行一番勘察。

Mastering the
Art of Quitting

第七章　如何规划你的人生目标?

多年以来，很多书籍和谈话都提到了一个所谓的著名且权威的研究，该研究分别调查了哈佛大学1954届的工商管理硕士毕业生和耶鲁大学1979届的毕业生，结果发现，在他们毕业后的10年之内，有3%的毕业生赚的钱会10倍于另外97%的毕业生。该研究还对这一现象进行了简单而且有趣的解释：3%的那部分毕业生把他们的目标写了下来。这个被信以为真的研究有容易记住的数字、名校和简单有效的成功之道，不难理解为什么它会令人印象深刻。

可惜，从来没有人做过这样的研究。但正如纽约市的下水道中有短吻鳄一样，相信这样的故事也没什么不好。碰巧的是，2011年在加拿大的麦吉尔大学和多伦多大学开展的一项研究表明：写出目标是有益的，而且精心规划个人目标并加以反思，的确会帮助苦苦奋斗的学生提高成绩。将你的目标写在纸上可以增强你的评估能力，因为你既要对自己为实现目标所做的努力是否奏效进行评估，也要对达到这一目标是否可行进行评估，它还会帮助你清晰地认识你是应该继续追求目标还是放弃它。规划目标也可以让你看清目标之间的关联，其价值是无法估量的。

提到目标规划，可不能望文生义，我们并不是要求你用手边的笔和纸绘图，或用电脑绘图。（如果你的想象力很强，你甚至可以在大脑中进行目标规划。）然而，对于大多数人来说，把某件事情写下来等于是用一种重要的方式厘清我们的思考过程，并迫使我们更清晰和具体地表达我们的想法和愿望。如果可以的话，不要在纸或屏幕上“画”你的目标，而是先翻看本章的内容，然后反复读，或者一边阅读一边一步步地把它们规划出来。

分门别类列出你的目标

使用下列分类法将你的目标条理化，一列写短期目标，另一列写长期目标。如果你愿意的话，还可以进一步将目标分类个性化，这样做仅仅是一个开始。将你认为相关的目标随意添加进去。如何定义短期目标和长期目标取决于你，短期目标可以是几个月或几年的目标。

生活目标（个人奋斗目标）

你的生活目标包括与自身成长有关的个人抱负（比如，成为一个更优秀的领导人，不要太任性，对自己的选择感觉良好，坦承自己能力有限）。它们可以是宽泛的，也可以是抽象的（做一个更好的听众，更用心，培养感激之情，更在意他人）或具体的（读更多的书，少在网上浪费时间，省钱，想办法解决争论，学会一门新语言）。它们应当包括接近目标和回避目标，其中接近目标包括生儿育女，收入稳定，拥有一套住宅，周游世界或任何在你看来重要的事。

职业或工作目标

你的工作或职业目标可能各式各样：当小说家或对冲基金经理，找一份更有趣的工作，重返校园，赚更多的钱或为一个更有同情心的老板打工。你还可以让目标更加具体，不仅仅满足于工作的职责要求，还要把自己对生活的期望加进去，比如意义、集体感和归属感、日常生活的满足和智力挑战。同样，如果你有回避目标的话（比如远离苛刻的环境），你也要把它们添加上。

人际关系目标

在人际关系目标方面，列出你在社交和亲密关系方面的愿望（比

如，建立一个亲密和令人满意的恋爱关系，结婚，扩大社交圈子，加深友谊或改善家人之间的关系），以及能帮助你达成更抽象目标的具体措施（比如，多参加社交活动，做志愿者，参加一个运动队，开办一个读书俱乐部，给一个孩子当教练）。回避目标（例如不挑起家庭矛盾）也应该是你这个清单中的一部分。

学习和成就目标

你的学习和成就目标应当更具体，并且能够反映另外三类目标。如果个人目标是财务稳定，那么获得高薪工作、偿还学生贷款或避免欠下新债可能就是暂时的目标。你正打算转行，重回学校读书或拓展人脉关系可能是你的短期目标。

在这个不断反复的过程中，请写下你的目标，但不用按照特定的顺序。关于目标规划的样式，请参看本章结尾处的目标规划样例。

内在目标还是外在目标？

查看你的目标清单，对着每一个目标逐一提问：它是内在目标还是外在目标？正如心理学家理查德·瑞恩及其同事描述的那样，外在目标不只是由第三方施加的那些目标（比如，你的父母、导师或配偶希望你当律师，或者你的教练希望你继续游泳），而是那些取决于第三方的反应或被他们认可的目标。外在目标也可能是其他目标的实现手段。当然，我们的文化对于成功的定义是建立在实现外在目标的基础上的，也就是说取决于名利和形象。

在一项叫作“进一步探究美国梦”的研究中，蒂姆·卡塞尔和瑞恩要求一些成人和大学生自己列出4个内在目标和3个外在目标，并且标出哪些目标和原则是他们生活的核心。4个内在目标所涉领域分别是自我接受（获得心理成长、人身自由和自尊）、亲密关系（与家人和朋友建立令人满意的关系）、社区意识（通过积极或慷慨的行动来改善世界）和身体健康（没有疾病），3个外在目标所涉领域则分别是理财成功（金钱和物质上的富足）、社会认可（有名或众人皆知并受人尊重）和吸引人的外表（身体、服装或气质方面吸引人）。与那些受外在目标引导的人相比，对内在目标关注更多的人报告的内容中幸福更多，忧虑和沮丧较少，生病的次数也较少。

这并不意味着外在目标在本质上是不好的，或者争取实现它们必定会让你过得不幸福。请不要害怕，你可以毫无顾忌地追求一鞋柜的鲁布托品牌的鞋子或一辆顶配的保时捷汽车。重要的事情似乎有两项：首先，你是否在自主地追求外在目标；其次，外在目标对于你的自我感觉有多么重要。遗憾的是，外在目标并不会滋养你的心灵，正如研究人员所说：“它们的诱惑通常在于想象别人眼中的羡慕，或者实现这些目标所能带来的虚荣感或价值感。”事实证明，当甲壳虫乐队唱《金钱无法

买到爱》时，他们是对的，不管你在电视节目中或在《人物》杂志中看到了什么，名声、金钱甚至漂亮的外表显然都无法保证你能幸福或获得生活的满足。最幸福和最健康的人是其内在目标的数量占绝对优势的人，而且内在目标对他们的自我感觉做出了积极的贡献。

在目标旁边写一个I，表示内在目标，或写一个E，代表外在目标。不过要记住的是，假以时日，即使是内在目标也会过时，即使是长期坚持的内在目标也会不再让你快乐，因为你的自我感觉和需求会随着时间的流逝而变化。虽然这对于个人的成长是一件好事，但它会让生活复杂化，有时可能还会迫使你做出痛苦的改变，并放弃你的目标。

玛丽的情形正是如此，在做了20多年艺术家之后，她知道到了必须放弃的时候了。在她很小的时候，也就是三四岁时，她就知道自己想当艺术家，而且她拥有必需的才能、欲望和完美主义的信条。她考上了一所艺术专业的名校，22岁开始了商业艺术家的职业生涯，之后不久她嫁了人。她取得了成功，从绘制单幅插图转向制作四色全彩的书籍，这给她带来了稳定的版税收入。之后，她开拓新业务，涉足贺卡和日历领域。玛丽想要一份这样的工作：她有自主权做她喜欢的事，可以自己支配时间。但很多年过去了，一开始她想要的这些东西却让她越来越不高兴。因为她在时间管理方面遇到了麻烦，每一个项目都会习惯性地拖延，她感觉自己被困在了工作室里，与世隔绝。

回顾往事，她说："不管在身体方面，还是在情绪和艺术方面，我的工作方式对我而言都是一种折磨，搞得我筋疲力尽。我的工作很棒，但也会要我的命。我会缺席婚礼、葬礼，不能参加施洗礼仪式，也无法与家人共度假日。与此同时，随着礼品书的需求下降，市场正在发生改变，我的工作收入也越来越少。"她慢慢地重新审视自己的目标，并采取措施涉足与现有目标相差很大的领域。最重要的是，她想走进社会，与他人接触，远离作为艺术家的那种孤独的生活。

有时，一个显然是内在的目标最后反而会受到来自外部的奖励。作

为一个离异家庭的孩子，戴维选择离婚律师作为他的专业领域是深思熟虑的结果。他的目标是缓解正在经历离婚的家庭成员所经受的紧张和痛苦。但是，从业大约10年之后，他开始明白自己为客户的利益所付出的努力却常常会延长离婚过程，甚至有时会加重这个家庭所要承受的伤害。于是，他辞去了律师事务所合伙人的工作，重新接受调解员的职业培训。他用了两年的时间做出辞职的决定，又用了三年的时间创立了独立的调解事业，他现在为了谋生所做的事情是受其内在目标驱使的。他的工作反映了他自身的感受，也是他自我感知的一部分。

清晰表达目标，制订实现目标的计划，预期将来有可能做出的改变，这些都是有效的策略。

目标是否冲突

下一步要做的是查看你的短期目标和长期目标，看它们是冲突的还是一致的。问问自己你的任一短期目标与长期目标是否相关，短期目标是否可以看作实现更大目标的立足点。最好的情况是，你的短期目标为你某些长期目标的达成增加了机会。最差的情况是，你发现你的有些目标（个人目标或职业目标）是相互冲突的。

正如我们已经讨论过的那样，冲突性目标确实是不快乐和压力的根源。当然，某些长期目标的取得需要投入大量的时间和精力——在一个大型机构中取得合伙人资格，白手起家创办一家企业，读医学院并成为专家——其他目标也需要付出时间和精力，而我们每个人的时间和精力都是有限的，因此，它们之间不可避免地会发生冲突。就像做一个能时时陪伴在孩子身边的父母与追求一份需要投入大量时间和努力的工作经常发生冲突一样，赚取足够多的钱的需求与获得内在奖励和满足感的工作之间，也是相互冲突的，这是尽人皆知的事情。相似的是，不管你喜欢打高尔夫球，学习书籍装订或是当木匠，也不管它们对你个人而言有多么大的奖励性，如果你献身于自己的职业，你就不可能有时间去培养其他兴趣。只有你才能回答“两个相互冲突的目标中哪一个更重要”这个问题，而且没有普遍适用的规则。

里克生长于美国威斯康星州的一个贫穷之家，父亲弃他们而去，他与母亲相依为命。他靠着橄榄球奖学金读了大学，然后在一家常春藤盟校获得了工商管理硕士学位。在20多岁时，他设定了自己的人生目标，那就是财务成功、情绪稳定和有安全感以及有能力按照自己的主张工作。他意志坚定，非常执着。大学一毕业就结婚了，因为他渴望拥有完整的家庭。从商学院毕业后，他在一家声誉良好的咨询公司找到了一份工作，每周工作60～70小时。他凭借聪明才智胜过了同事，不断获得升

职加薪。老板既称赞他，又器重他。但长时间地投入工作给他的婚姻关系造成了伤害，而且他对自己在一家传统公司中完全没有自主权感到十分生气，他只是在取悦他的老板和客户。不过他仍然坚持做了下去，直到有一天，他的妻子在他需要她时弃他而去，这时候他意识到有些事情必须要改变了。

此时本该成为他的一个转折点，可惜没有。他大部分朋友的工作时间都很长，而他们的妻子却从不抱怨，因为她们的眼睛盯着的是长期的回报，比如宽敞的房子和昂贵的汽车。于是，里克认定问题的根源在于他的妻子的态度错了。差不多3年之后，他再婚了，但这一次的婚姻只维持了不到1年。到了35岁，他遇上了人生瓶颈，除了大笔的银行存款，别的几乎什么也没有。他花了差不多两年时间找到了一个他看好的创业机会，成为众筹投资者。他的风险投资从零开始，并取得了成功，然后他逐渐适应了每周44小时的工作时间，这让他得以开始重新经营自己的人际关系。最终，他找到了一种方式，既可以让他的事业顺利开展、个人目标得以实现，又不会伤害人际关系。

如果你发现可能存在冲突的目标，请再列出一栏，将那些目标写在名为“冲突”的一栏下面。如果你的目标是一致的，那就不必改动你的列表了。

接近目标还是回避目标？

既然目标已经规划好，并呈现在你的眼前，那就考虑一下应该如何构建它们吧。你习惯于看到趋近目标还是回避目标？二者平衡吗？还是你有所偏好？关注你自己表达愿望的方式，有助于你更好地理解你是继续朝着同一个方向前进，还是需要改变方向，或者只做出部分改变。

目标规划的3个步骤

为了加深你对自己的目标的理解，请按照下述几个步骤去做。

第一步： 描述理想情况下的你的将来。尽量想象，而且要尽可能详细。你还应该描述在经过努力后，所有目标都达成时的你的样子，包括你的性格特点和行为举止，以及你的学习目标和掌握目标。

将你的现实目标尽可能地具体化。想象你的个人生活和职业生涯：你生活在哪里，如何生存，以及你如何分配时间和精力。想象你已经达成的目标、休闲和工作的平衡以及你体验到的个人满足程度。设想你的社交状况以及你的家人和朋友圈。你的财务状况也应当出现在你想象的情景中。

第二步： 返回你的目标清单，按照轻重缓急重新排序，并给每一个目标一个编号。如果你还有一个冲突目标的清单，也要按照从优先到一般给它们排序。在每一个目标下面留出足够的空间，以便你可能写上几句话或一些短语。仔细考虑之后，将你感觉不值得纳入的目标从你的清单上删除，并补充你遗漏的目标。先后顺序要尽可能做到准确，如果两个目标太过接近，以至于不容易区分的话，请一起编号，并分别标上（a）和（b）。

第三步： 在每一个目标下面写一两句话，解释该目标为什么对你来说是重要的以及如何实现它，这将会影响你对幸福或成功的感觉。如果里面有冲突性的目标，你要在它下面写下一两句话，表明你得放弃它以及脱离它，否则会影响到你的生活。与此类似，在其他目标下面写下一两句话，表明这是你打算继续追求的目标以及实现它会怎样丰富或改变你的生活。

完成这3个步骤之后，重新阅读有关你理想的未来的那些描述，然后按照顺序审视你的目标。并问自己以下问题：

- 我的目标反映了我未来的理想愿景了吗？
- 我的短期目标对长期目标有帮助吗？它们会让我更接近这些目标吗？
- 我的目标有多少是抽象的而不是具体的？我心中有能够实现它们的具体措施吗？
- 在达成目标方面，我的策略有效吗？如果无效，我有没有替代策略？
- 如果不同的目标之间存在冲突，它们中的哪一个是我应该舍弃的？做出这样的决定我依据的是什么标准？
- 如果我打算脱离一个目标，我的全盘计划是什么？我的心中有没有替代目标？
- 受内心驱使的目标和外在性目标之间获得平衡了吗？
- 在我所有的目标和愿望中，哪些最能让我在未来比现在要快乐？

对于有些人来说，最后一个问题可能是最难回答的。为此，我们从达到目标时，我们感觉如何这一角度来分析一下我们的目标。

从心流体验的角度评估你的目标

我们不止一次说过，人类并不真正了解什么会让他们幸福。因为在如何获得个人幸福方面并不存在一个放之四海皆准的秘诀，有些原则只能让人更好地理解如何确认幸福之源。其中一个原则叫作心流，即一种畅快的感觉，它是由美国心理学教授米哈伊·契克森米哈赖提出的，在我们规划目标、评估目标、决定应当追求什么和舍弃什么时，它可以发挥巨大的作用。

如果借助案例，心流的概念就很容易解释。回想你完全沉浸在某项活动中的那一刻，因为一心一意做你正在做的事情，以至于周围的一切似乎都消失不见了。你十分专注，没有什么事能让你分心。这种活动可以是任何任务，它让你感到快乐，甚至心情平静，全身心的投入以至于你感觉不到时间的流逝。除了与活动相伴而生的独一无二的感觉外，对于你正在做的事情，你也会深感满足和意义重大。这样的体验会赋予你控制感，使你摆脱日常的担忧和犹豫。这就是契克森米哈赖所谓的心流。正如他解释的那样，感受到心流的存在是一种普遍的体验，这种体验既没有文化上的边界，也不受年龄或性别的限制。

运动员经常说在进行体育比赛时他们感受到了心流。读到此处，你可能还记得那个游泳运动员迪尔德丽，她把比赛描述成“无与伦比的感受，混杂着疲惫与兴奋”。赛艇运动员詹姆斯描述在赛艇时，自己会“全心全意地投入其中”，这就是对心流的描述。作家称书中的人物“写的是他们自己”，音乐家称他们“进入”了音乐，一个织布者也描述在忙着织布时，她感受到了生命之光。心流可能是诗人威廉·巴特勒·叶芝在写作时的内心感受：“我们如何分辨舞者和舞蹈？”

但是，心流体验并不限于创新性质的活动，你也不必是一位艺术家

或运动员才能体会到它的存在。在工作时以及从事编织和园艺等活动期间，普通人也会感受到心流。在与朋友愉快交谈或跟孩子们共度时光时，你都能产生心流体验。

契克森米哈赖概述道：产生心流体验需要满足某种条件，而且要从所谓的“自成目标的体验”开始。该词来源于希腊语，指的是处于心流体验核心的活动。按照他的话说，它是“本身就是其目的”的活动，而且“即使最初是出于其他原因而进行的，这个活动之后也会变成有内在动机的自我奖励”。他对具有内在价值和奖励的目标的理解，与我们已经评论过的其他有关目标的理论相吻合。但是，契克森米哈赖独特的贡献之一是他坚持认为：大多数活动既不是“纯自成目标的”，也不是“纯外求目标的”（只是由于外部原因而促成的活动），而是二者的结合。他的认识使我们知道了最初大都因为外在原因而追求的目标，如何能够转变成具有内在意义和价值的目标，以及它们如何让我们进入心流状态。

在他采用的案例之中，有一个是关于受外部目标的驱使而接受培训并成为外科医生的人的故事，这些外因包括帮助别人、赚钱和获得声誉。但是，契克森米哈赖说：“如果他幸运的话，时间不长他就会开始享受自己的工作，他做的外科手术在很大程度上也会变成自成目标式的活动。”心流体验让我们的自我意识逐渐消失，改变我们的感受，因为我们与自己的行动紧密联结在了一起。

一位出庭辩护律师解释了他的心流体验：“这发生在我向陪审团陈述的时候，我突然意识到我已经掌控了法庭。每一个陪审员都看着我，等待、倾听和关注我说的每一个字。在那一刻，时间似乎放慢了脚步，我没有感到丝毫犹豫。我可以精确地组织语言，因为我的思考走在了话语的前面，在预先思考的情况下，我可以轻巧地酝酿辩论中的每一句陈述。此时此刻我完全沉浸其中，控制着一切。我知道这听起来十分奇怪，一个人怎么可能既‘控制一切’，又同时‘沉浸其中’呢？但当时我的感觉的确就是这样。”

一位女士描述了她给大学生讲授文学时产生的心流体验："当然，并不是每堂课都会发生，但它的发生有一定的规律性。当诗歌或小说的讨论突然转换，我的学生就会全部沉浸其中，全神贯注，我知道在那一刻，他们绝对听明白了。我能在他们的脸上看到惊奇的表情，那是因为他们理解了那些语句及其意思，或者是理解了人物及其情绪，这些直达了他们的内心。当下课的铃声响起时，他们看上去很惊讶，就像我一样。他们会坐一会儿，然后有些不情愿地站起身，就像是被解除了一个魔咒一般。"这也是对心流体验的描述。

最佳的心流体验取决于一些因素，这些因素如下所述：

- 目标应当是清晰的，没有相互矛盾之处。我们需要做的事情应当是显而易见的。
- 目标的挑战和我们的技能应当是平衡的，不能像日常生活一样，要求太高可能会造成挫折、焦虑，而没有挑战性的任务则会带来厌倦情绪。
- 反馈应及时。我们即时知道做得好不好，以确保我们正在做的事情是正确的。
- 我们专注于活动，不能分心。
- 我们全身心地投入活动，意识不到其他事情。
- 不考虑失败，也不担心失败。
- 我们进入了"忘我"的境界，既不考虑其他人如何看待我们，也不担心给别人留下不好的印象或影响别人。
- 我们经历了一种时间上的扭曲。

你的工作、为了自我实现和追求快乐而进行的活动，以及你的人际关系等，简而言之，你刚刚规划的许多目标都可以从心流的角度来评价。从契克森米哈赖的研究中得出的一个重要结论是，目标的挑战性和

你的技能之间要取得平衡。心流源自平衡，对这一点的认识是与“什么让人成功和快乐”的文化观念背道而驰的。平衡观提供了另外一个强有力的论点，说明了抛弃“横杆越高，跳得越高”这种世俗智慧的必要性。

从心流的角度思考一下你所从事的活动和你为自己设定的目标。你如何调整自己的生活以便更频繁地体验到心流呢？有没有你应该更积极追求的基于心流的目标呢？在工作的内容或工作的方式上，你能做出什么改变？

有一位女士，大约45岁，她在形容如何调整自己的目标时说：“最后我能做营销工作实属偶然，我大学毕业之后的第一份工作是当助理，至于我干的是什么以及喜不喜欢，我没有想太多，然后我开始追求职位的升迁。要知道，我很快乐，挣钱不少，还有闲钱旅游，真是太棒了。但是，公司后来换了老板，我被解雇了，于是我不得不坐下来问自己这个问题：‘接下来怎么办？’真正让我感兴趣的工作并不是很多，我开始考虑创业。我意识到自己真正喜欢做的事情是制订计划并帮助别人排忧解难，而不是亲自实施营销计划。因此，我进入了咨询行业，与小型公司进行面对面的交流。突然获得的灵感会让我兴奋不已。”

这名女士没有使用“心流”这个词，但她很可能体验过。我们讲的故事很多都与心流有关，尤其是做过律师的吉尔，她舍弃了诉讼律师的工作，当了一位老师。故事中的每一个人都需要满足感，并且需要深刻感受到与工作和其他活动的联系。

除了从心流的角度看待你的目标之外，更重要的还是看目标能否实现。这也关乎平衡的问题。

用心理对比的方法评估你的目标

随着目标规划的第一部分的完成，现在到了重新审视你的目标，看看它们是否能够达成的时候了。要记住的是，有一系列的因素决定着目标能否实现：拥有必要的时间、精力和其他资源，拥有实现目标所需要的技能和适当的策略，看它是否与其他重要目标发生冲突。正如我们提到的那样，当决定确立一个目标并努力为之奋斗时，或者决定脱离一个目标时，我们应当依赖的技能叫作心理对比。

心理对比要求你在思考现实生活中可能会阻碍目标实现的因素时，心中仍然对未来充满期望。它是一种心理练习，要求你在切实评估现状的同时牢记你的愿景。未来和现实的平衡不会出现在另外两种思考目标的方式中：想到未来时仅是信心满满（沉醉），或仅关注现实中的消极因素（沉迷）。根据盖布里尔·奥廷根及其同事的研究，即使有成功的良机，沉醉和沉迷也只能产生有限的目标认同。仅仅沉醉于未来或沉迷于当下的阻碍，实际上会让人对一个希望渺茫的目标做出承诺。只有通过心理对比，人们才能脱离这个目标。另外，心理对比会增进短期目标和长期目标的现实性，提高实现它们的可能性。

在公司销售会议上，老板要求你准备40分钟的发言，你的短期目标可能就会因这次陈述而快速达成。他给你机会拒绝或接受发言的邀请，应对这一挑战的传统方式可能是给自己打气（“你能做到！”），并回想自己之前成功战胜过的其他挑战，或者直接想象在你演讲时热情的掌声和老板的笑脸。当然，这种沉醉的方法遮挡了你的思想中对完胜的怀疑。当你站在图表或投影仪打出的曲线图面前，面对着一张张厌倦的脸，你可能满心恐惧，发现自己除了张口结舌之外，什么也想不起来。

若使用心理对比，你就要将注意力集中到发表有活力的演讲这个目

标和妨碍这一结果达成的潜在阻力上，比如你对在众人面前发表演讲感到焦虑；当你感到压力时习惯于烦躁不安；你有拖拖拉拉的习惯；你在紧张时会说话太快并且含糊不清，几乎每说一句话都会带一个“嗯”字。

想到潜在的具体危险，促使你既要考虑这些障碍能否克服，也要考虑发表演讲的潜在收益（赢得老板的称赞，引起总裁和其他高管人员的注意，或许还可以为将来的晋升铺平道路）。你对有利一面的考虑是建立在现实基础上的，这迫使你转而注意需要做什么才能取得成功。你意识到提前做好准备可能会减轻你讲话时的焦虑不安，这会进一步促使你酝酿和排练即将到来的演讲，如此一来你就会感到心情更加舒畅。在正式发表演讲之前加以练习会让你放松，使你聚精会神。你做笔记，写演讲稿，然后提炼出发言的要点，并且找来一位好朋友辅导你。心理对比可以让你在所有层面上向着目标前进：认知（思考和计划），情绪（感到对任务有责任感和掌控力），动机（看到潜在的利益，浑身充满活力）和行为（投入时间，付出努力）。

心理对比可用于评估任何领域的目标且促进目标的达成。这些目标各式各样，比如建一个社区花园或转换行业。建社区花园的困难可能包括研究分区法、获得市政当局的许可、筹集资金、宣传、找到志愿者和覆盖物的来源等。转行的困难在于要有相关的文凭证书、没有的话则要获取它们，获得必要的经验，结交朋友并得到推荐和发现雇主。在任何一个领域，心理对比都会促进“如果—那么”这一思维模式，比如，“如果事情X发生，那么我会做事情Y以应对”，或者“如果事情X不发生，那么我会做事情Y，”又或者“如果他用X方式做，那么我就用Y作为回应”，并且规划出绕过障碍的方法。它促使你采取行动，而不是止步不前或陷入旧模式而动弹不得。这种处理方法可以让你看清目标实现的可能性，包括认识到“坚持可能意味着你是在做无用功”这一点。

相比之下，沉醉于未来或沉迷于现实的缺陷完全是不证自明的。沉醉是指戴上玫瑰色的眼镜，幻想着你梦想中的未来很快就会实现；沉迷

是指关注消极因素并不堪重负。它们尤其会限制你在人际关系方面的选择。心理对比产生的“如果—那么”的思维模式会帮助你提前做好应对某种状况的准备，即利用你已知的东西来预测未来。

暂时将你的目标设定为不再与你的配偶或合伙人争论财务上的问题。沉醉式目标可能会让你想象一个财力雄厚、关系和谐的生活，而沉迷式目标可能会让你关注这么多年来你们的争吵，以及他是一个在花钱方面大手大脚的人或吝啬鬼的事实。要知道，会有各种各样的线索让你想起过去的争吵，心理对比让你思考的是，面对这些线索，你该做何反应。在解决问题时，关注当下——说什么来缓和紧张的氛围且让对话更有成效——会让你成为一个更加细心聆听的人。“如果—那么”的思维模式会让你从行动和反应的角度对形势做出新的判断。

正如情商帮助我们管理情绪，并利用情绪为我们的思考过程提供信息一样，心理对比也能帮助我们在动机和行动上更加明智。当我们不管最后成功的机会如何渺茫都要坚持不懈时，它可以提供一种平衡，帮助我们制订更权威的行动方案，或者在需要脱离目标时给予我们力量和激励。

探索大脑活动的研究表明：心理对比并不是一种简单的理论构建，而是一种有别于沉醉、沉迷或静止不动的活动。研究人员还指出，心理对比只能在某种情形下发挥作用，应该给我们的大脑贴上一个标签，上面写着“警告：能力有限！”。这些发现与罗伊·鲍迈斯特和其他研究人员对自我损耗和其他能力的观察的结果相一致。

利用脑成像技术，研究人员发现心理对比和沉醉是两种截然不同的活动，心理对比促使与工作记忆和意向形成相关的大脑部位高度活跃。有趣的是，它也使得负责情景记忆和生成心像的大脑部位的活跃程度增强，“这表明心理对比的根源在于对个人过去的生活经历的重温，以及对复杂激励因素的处理，比如对过去事件的重复体验”。

研究发现，由于心理对比会加重工作记忆的负担，因此它需要在认知需求不强烈的时候进行，而且要作为一个单独的活动进行，不能与其他任务同时开展，也不能在人紧张或疲劳时进行。

当你的目标已经规划得一清二楚时，心理对比就成了一个授权工具，可以帮助你决定是继续追求目标、重新定义目标还是舍弃目标。不管你最终意欲何为，作为另外一个可用的工具，它会丰富你的工具库。

“我能吗？”比“我能！”更富激励作用

如此一来，我们便打碎了你们某些最美好的童年记忆，对此我们向你说一声对不起。长期以来，我们被告知加油式的口号确实奏效，但在为达成目标做心理准备时，不管是“你能做到”还是“我认为我行”的慷慨陈词其实都不起作用。在一项对自言自语的研究中，易卜拉欣·谢纳伊及其研究小组假设，在形成追求目标的激励方面，疑问句“我会吗？”比陈述句“我会”更有力度，因为疑问句会激起人们对追求目标的内在原因的思考，所以更有可能将任务完成得漂亮。这正是他们发现的内容。

被要求考虑自己“是否会”解字谜的实验对象，比那些只是考虑他们绝对“会”解字谜的人表现得更好。在第二个实验中，实验对象通过将“我会吗”、“我会”、“我”或“会”书写20次而获得暗示，然后被要求解出10个字谜，结果只有“我会吗”这个暗示项产生了更好的效果。在第三个实验中，研究人员首先要求实验对象写下由研究人员大声读出的、由24个数字组成的数列，数列要么是无序的，要么是有序的。研究人员告诉实验对象这项练习会让他们在默写测试时保持思路清晰（在此测试中，只写“我会吗”或“我会”两个暗示项）。之后，要求他们报告下周进行身体锻炼的计划以及打算投入的时间。研究人员认为写出一个随机序列会削弱重复写“我会吗”的效果，结果证明也是如此。暗示项“我会吗”对有序数列的效果最好。第四个也是最后一个实验是，在接受“我会吗”或“我会”的暗示之后，询问实验对象继续定期锻炼的计划或开始锻炼的计划。然后，研究人员对12个锻炼身体的理由进行了评价，看它们是如何反映实验对象的思考的。在给出的理由中，有6个是内在的（比如“因为我想为我的健康负责”），另外6个是外在的（“因为如果不锻炼的话，我会感到内疚或惭愧”）。“我会吗”这个暗示项对外在目标没有影响，但会强化内在目标。

因此，如果你准备利用自言自语激励自己，不要用“我能”或“我会”来表述，相反，要用只有你才能回答的疑问句来激励自己：“我会吗？”。这会让促使你追求目标的所有内在理由开始发挥作用，并增强你的自主意识。

当除了放弃别无选择时

下面让我们回到玛丽的故事。在做了20年独立艺术家之后，她意识到自己最初的目标不再让她感到快乐。由于除了做一个艺术家之外，她没有其他的从业经验，她想不到接下来自己能做什么，只能找一个临时的解决方案，既满足生存所需，又能让她快乐。她继续承接合同任务，但从事的都是新项目，这能让她走出工作室，融入社会。后来她成为一位艺术家咨询顾问，取得了调解员的执业资格。她开始举办研讨会，向艺术家提供咨询，告诉他们如何解决与客户的争端、如何在谈判中争取权利和理解版权法的复杂条款。虽然她的新工作让她走进了现实生活，与人接触并向他们提供帮助，但她意识到这只是自己当初的一个目标，她并不想到处奔波，把所有时间都花在路上。与此同时，她仍然在进行艺术创作，不准备放弃做一个艺术家，至少现在不会。

一个定位自我的重要目标不再可行，但目前又不能真的放弃它，玛丽的窘境就是这种状况的典型体现。当坚持不懈无法与放弃的能力取得平衡时，你就需要为将来设想一条不同的道路，除此之外别无选择。

在玛丽的案例中，采取行动的动力来源于外部，即“9·11”恐怖袭击事件及其造成的人员伤亡。作为一个在纽约出生、长大的人，这一事件激起了她要赋予自己的生活以意义并保持生活稳定的紧迫感。她停止了艺术创作，转而从事销售工作，这样既可以利用自己的设计才能，又可以发挥自己与人打交道的能力。后来，她成功转型为一位店铺经理，并选择在一家非营利性机构与青年志愿者一起工作，她感觉自己真正达成了一直在追求的目标。自从她最后一次称呼自己是艺术家至今，已经过去10年了，她并没有放下画笔。20多年里，她对自己所有的作品进行了数字化处理，偶尔还会授权他人使用这些图片。当一名艺术家已经不再是她定义自己的主要方式了，对此她毫不后悔。

遗憾的是，每个人的情况并非都是如此，尤其在目标是一个人发自内心的追求和他的生活中心时，做出改变就更难了。也正是在这些时候，掌握放弃的艺术变得至关重要。当自我定位的丧失不可避免时则更有必要，比如某人失去工作、被配偶抛弃时，控制伤心、后悔和自卑等感受，可能是彻底走出阴影、为重新投入做好心理准备以及设定一个新目标的过程的一部分。如何用自知之明和清醒的策略为前进之路扫清障碍，是我们在下一章将要讨论的话题。

◎ 目标规划图1 ◎

这个目标规划图是由一位25岁的未婚女士填写的，她大学毕业，从事公共关系和社交媒体工作。这是她多次修改的目标清单的第一稿，没有排序，也没有编号。

	短期目标	长期目标
生活目标	设法做真正的自己； 善解人意； 不要因为过去的决定，而太苛责自己	过一种真正有价值的真实的生活； 对自我决定感觉舒服； 接受“过去的就让它过去”这一观点； 意识到我们要从错误中吸取教训
职业/工作目标	培养和磨炼一系列技能； 提高写作和与媒体打交道的能力； 与非营利性机构的人交朋友； 找一份可以获得支持的工作； 完全自立； 能感觉到挑战性，促使自己努力工作	在一个非营利性机构工作； 帮助他人； 一觉醒来对自己的工作很满意
人际关系目标	努力进行更多的约会； 加深现有的友谊； 积极主动地解决问题； 筛选掉肤浅的友谊，剩下一小群真正的朋友	建立和维持一个亲密的、可信赖的婚姻关系； 养儿育女；

（续表）

	短期目标	长期目标
学习/成就目标	尝试更多的志愿者活动； 获得艺术史专业的硕士学位； 主动学习自己感兴趣的东西	周游世界； 学习另一种语言； 尝试在另一个城市生活

◎ 目标规划图2 ◎

这个目标规划图是由一位38岁的已婚男士填写的，他有一个年幼的儿子，他是大学本科学历，职业是记者和编辑。这是他的目标规划图的第一稿，没有编号或排序。

	短期目标	长期目标
生活目标	收入稳定，存足够的钱买一个大一点儿的房子； 确保日常工作和压力不会影响自己做一个更善于倾听的人； 专注于享受当下	为家人的健康和孩子未来的教育而储蓄； 继续锻炼身体； 跑半程马拉松

	短期目标	长期目标
职业/工作目标	取得高水平的业绩； 稳定加薪，升职，拿到奖金； 平衡好分配给工作和家庭的时间； 给较年轻的队员进行有效的指导	不断提高我的专业知识和技能，使我在行业中保持领先
人际关系目标	让妻子知道我每天都爱她和欣赏她； 每年至少进行一次大的探险旅行	在儿子参加球类比赛时，做一个能到场的父亲； 对儿子的生活产生即时和积极的影响
学习/成就目标	挤时间尽可能多读书	写一本小说； 学一门语言，比如葡萄牙语

Mastering the
Art of Quitting

第八章　别让后悔拖住你放弃的脚步

有时，我们会激励自己采取行动或放弃，这种能力与个性、品格或先天的思维习惯的关系不如与我们的“个人经历”的关系那么紧密。在此，个人经历指的是我们童年时的经历，以及与父母和看护人的依恋关系。这些早期的依恋行为已经深深地嵌入了广泛的行为模式之中，不管我们在生活中采取的立场是回避的还是接近的，这些行为都在影响我们调节情绪的能力以及对待成功和失败的态度。安全依恋型的人更容易被健康关系与和谐的环境吸引，因为这与他们童年时的环境相似，但对有可能让他们不舒服的情境也能更好地理解。不安全依恋型的人则有可能觉得与童年期相似，却让他们很不快乐的人和环境对他们更有吸引力。

还要考虑其他因素：不好的经历要比好的经历对人的影响更持久。我们知道，这种情况没有多少积极意义，但它是真实存在的，而且被大量的科学研究所证实。正如罗伊·鲍迈斯特及其同事在《坏事强过好事》的论文中描述的那样：“悲伤的情绪、不称职的父母和不好的反馈，要比快乐的情绪、细心呵护的父母和好的反馈的影响更大，不良信息也要比有益信息得到大脑更彻底的处理。”

人们并不总是有意记住这些经历，甚至也体会不到它们的存在，尽管如此，它们还是会影响我们自发的行动和决策。我们可能不总是清楚自己为什么会采取某种行动或做出某种决定，这不是大脑自动处理模式造成的，而是由意识无法觉知的过去的处理模式造成的。

这些模式可能既会妨碍目标确定，又会妨碍目标脱离，阻碍我们追求需要或希望的东西，或者当我们确实需要放弃的时候，反而让我们陷入僵持状态。正如所有无意识的处理模式一样，解决办法就是察觉和意识到这些模式。

卡罗琳是一位胸有大志的摄影家，她的故事证明了这些模式对你的观点和目标的一种影响方式。卡罗琳来自美国中西部，就像很多年轻人一样，她怀着远大的理想，在大学毕业之后来到了纽约。她遇到了一个貌似千载难逢的机会，在一个著名摄影家的工作室中做接待员。这是一份最基础的工作，在付出了两年的努力之后，她变成了这位摄影家的助理之一。工作室的职员总是在流动中，人来人往。该摄影家有才华，但性急、粗暴，而且是一个完美主义者。她会突然发脾气，谁离她最近她就训斥谁，大多数助理只好辞职，离她而去。即使这位摄影家很可能嫌她干活不主动而痛骂她一通，之后又因为她照做了而严厉指责她多管闲事，卡罗琳还是坚持了下来。

在这种令人绝望的情况下，卡罗琳的朋友甚至同事都劝她辞职，另找工作，但她决心要忍受工作的磨砺。她认为自己需要做的就是坚持下去。她的梦想是当一位摄影家，拥有自己的工作室，坚持下去是让她离自己的梦想更近的最佳途径。她希望自己从这位女摄影家那里学到的技艺的价值，会超过自己日复一日忍受的痛苦折磨。又一年过去了，情况依然没有什么改善。

直到她姐姐从加利福尼亚来到她所在的工作室，目睹了一次拍摄过程，卡罗琳的坚持才得以终结。当时尽管卡罗琳按照那位摄影家的吩咐设置了照明灯光，但她还是被摄影批评没有把灯安放正确。即使自己没有过错，卡罗琳还是大方地向她道歉。之后，她姐姐评论说这位摄影家很刻薄，让她想起了她们吹毛求疵的父亲。在她们小时候，每当父亲怒吼时，卡罗琳就会习惯性向他道歉，只是为了让他不再贬损她。

姐姐的观察让卡罗琳感到震惊，突然间，她明白了为什么她仍然在干着这份工作且对辞职之事犹豫不决。这位摄影家对待她的方式就像她父亲与她相处的方式，卡罗琳安抚这位摄影家的方式就是她小时候与她父亲和解的方式。就在那一刻，她才认识到自己必须辞职，继续待下去既无益于她的身体健康，也不会有什么结果。她为自己设定了一个新目

标，那就是“换工作”，要让每一个人知道她是经得起变化的。几个月之后，该摄影家的一位竞争者表示愿意为她提供一份工作，她接受了。

卡罗琳很幸运，她有一位机敏、观察力强、从小就能够处理好对自己不利的事情的姐姐。更幸运的是，在经人指点之后，卡罗琳能够认清自己的状况。对于大多数人来说，理解之路可能困难重重，有些事情不再满足我们的需要，甚至不再让我们快乐，但我们为什么还要坚持下去呢？我们需要耗费时间和精力才能弄清楚其中的原因。

比尔的情况就是如此，他感觉自己进退两难，他对自己从事的金融行业的工作感到不满意。他从22岁时起就在这一行里干了，他在部门里的确没有成长的空间，尽管他也做了一些沟通，但还是没有机会升职。虽然十分沮丧，他却没有考虑在银行业之外找一份工作。他已经在这里工作了6年，他喜欢同事们，感觉自己对同事和公司负有责任，也应该忠诚，毕竟他的职业道路是从这里起步的。作为家中的第一代美国人和老大，忠诚对他而言很重要。在成长过程中，他一直是父亲的得力助手，兄弟姐妹要他做什么他就做什么，他第一个上高中，然后读大学，他尊重和感激父母的支持。比尔无法处理对工作的忠诚感与他在工作中成长与自我需求之间的冲突。心理治疗师帮助他对这些问题进行了梳理，最终他决定开始寻找一份更适合他的新工作，并辞掉了原来的工作。

当然，公司并不是家。但不必感到奇怪，很多人会不自觉地将对家庭的感受转移到工作中，正如吉尔和比尔的经历展现的那样。我们在性格形成期积累的适应自身所处环境的经验，比如应对爱挑毛病的父母和好争吵的兄弟姐妹的方式，以及我们表达自己的习惯模式，会被职场发生的事情唤起，这些模式并不会真的让我们感到愉快，但它们可以解释我们为什么有时会不知不觉地毁灭自我，在需要离开的时候反而坚持，实际上是我们自己制造了自己的不快乐。

这些模式常常表现在人际关系方面，特别是在爱情和友情上。常常

这些模式需要同这些关系一起被放弃，而且是被巧妙和有意识地放弃。

伊丽莎白由母亲抚养长大，母亲待她十分冷漠而且挑剔，伊丽莎白的依恋模式就是所谓的“不安全型”。像所有的小孩子一样，伊丽莎白也极想得到母亲的爱和称赞，她尽其所能取悦母亲，却徒劳无果。这种依恋类型贯穿其童年，并一直持续到她成年。至少从表面看，伊丽莎白还算成功，她考上了常春藤盟校，之后在金融行业找到了一份可以一展抱负的工作。她与好友相处愉快，并对很多事情感兴趣，但她在恋爱方面却一次又一次地遭遇失败。不知道为什么，她最容易被像她妈妈那样对待她的男人所吸引，他们不可避免地让她生活在伤心之中，但她无论如何总要跟他们在一起，不会主动提出分手。接近30岁时，她明白自己必须冷静面对这个问题：自己为什么会选择这样的男人？她开始接受心理治疗。在治疗师的帮助下，她及时停止了对儿时情绪环境的复制。她离开了最后一位苛责她的男朋友，她将自己的目标设定为找到一位用不同的方式对待她的生活伴侣。

就像道恩在35岁左右时体会到的那样，这些模式会横亘在工作、家庭和朋友中间。不管会让自己多么不方便，道恩从来没有拒绝过别人的请求。在工作中，在项目运作的后期，她是一个随叫随到的人，因为她是唯一没有孩子的人。尽管她的父母育有3个子女，但在帮助上了年纪的父母方面，她总是冲在最前面。提供帮助是她在童年时平息父母的争吵所采用的办法，也是她在大学及后来建立的许多友谊的基础。她随时随地愿意为每一个人提供帮助，对此她并不在意，因为在别人需要的时候搭把手让她自我感觉良好。但在她嫁给里克后，支持别人有时会导致他们自己的计划不得不被搁置，为此，里克大为不满。即使她理解里克的抱怨，她也很难打破这种模式，直到她和里克咨询了一位心理治疗师，她才意识到自己必须要设定界限了。即便到了现在，她仍然需要极力提醒自己才不至于再次陷入以前的模式。

几千年前，当古希腊人要做决定时，不管是采取行动，还是放弃行

动，他们都会来到特尔斐的阿波罗神殿求取神谕，首先映入他们眼帘的就是“认识你自己”这句话。时至今日，这句箴言仍然跟过去一样宝贵。利用心理对比的方法问你自己：坚持是不是你必须做的，是否需要付出很大的努力才能放弃，以及你所处的环境在多大程度上适合你的行为模式。当你扪心自问坚持或放弃的理由时，你有可能会想到以下一些问题：

- 我对所处的环境感到熟悉吗？体现在哪些方面？
- 继续沿这条路走下去，我能获得什么益处？这些益处能比得上改弦易辙可能带来的好处吗？
- 我的行为在多大程度上是受回避动机驱使的？我能说清楚自己在试图回避什么吗？
- 我是在用过去的应对方式来应对当下的人或环境吗？如此应对让我感觉如何？
- 我的坚持中有多少来自对未知事件（接下来可能发生或不可能发生的事）的恐惧？
- 我正在坚持控制环境吗？有可能控制它吗？
- 我在用正确的策略控制情绪吗？我感受到情感的冲击了吗？我被侵扰性的想法困扰了吗？
- 在多大程度上，我是受害怕将来后悔的心态驱使的？在多大程度上，我又是受担心放弃得太早或全部放弃的心态所驱使的？

考虑行动与否可能会造成何种遗憾的思维过程，与其他坚持不懈的思维习惯密切相关，这些习惯我们在前面已经探讨过，包括沉没成本悖论和承诺升级。虽然后悔涉及思考过程（将你做过的和最终的结果相比较，权衡现实与构想），但它是一种情绪，不请自来，神不知鬼不觉地进入你的决策，包括目标设定和目标脱离。

控制和调节后悔情绪

在所有的情绪中，或许后悔是最复杂的情绪之一。因此，心理学领域的理论研究人员才会研究它，它甚至还与消费者行为学和经济学相关。一生当中，我们都会有感到后悔的时候，这种情绪的跨度，从埃迪特·皮亚芙的歌《不，没什么事情让我后悔》，一直延伸到美国戏剧大师阿瑟·米勒为一个角色所写的台词："或许每个人所能做的就是希望不再对注定会后悔的事情感到后悔。"

后悔各式各样，它可以是小后悔，也可以是中等后悔或极度后悔。小后悔的例子，比如希望星期五晚上参加聚会却待在了家里，或者没有早一点儿买下那条裙子，结果断码了；中度后悔的例子，比如要是接受那个工作机会而不是干着现在这份工作就好了，或者要是购买那只股票而不是听朋友的推荐就好了；你应该与你女朋友分手而不是娶了她，或者应该守住你的遗产而不是把它败光了，这些是极度后悔的例子。如果我们正在坚持的某件事情从长远来看无足轻重，我们就会感到后悔。如果做出的决定对我们生活的负面影响久远，而且造成了生活的改变，我们也会深感后悔。后悔与自责、悔恨密切相关。

荷兰心理学家马塞尔·泽伦伯格和里克·彼得斯指出，后悔不会伴随着某种面部表情，而且它是在生活中习得的，在这两点上，它跟快乐、害怕或悲伤等情绪不一样。有一项研究发现，7岁的孩子能够比较"过去是什么"和"过去可能是什么"，所以他们有了后悔的能力，而5岁的孩子则没有这种能力。有一个技术术语可以命名这种对比方法，那就是"反事实思维"。

知道后悔会对你的生活产生影响，有助于你做到巧妙地放弃，也有助于阐明隐藏在你坚持模式背后的原因。

诺贝尔奖获得者丹尼尔·卡尼曼和阿莫斯·特沃斯基进行了一项研究，要求实验对象思考两种假设情况中的哪一种会让人更后悔，并据此提出了有关后悔的理论。他们要求实验对象想象有这样两位投资人，其中一人拥有A公司的股票，正考虑卖掉它，再买入B公司的股票，但他最终决定不这样做了。这个投资人之后了解到，如果他当时购进B公司股票，他就能赚1200美元。第二个投资者拥有B公司的股票，但为了购买A公司的股票他卖掉了B公司的股票，他之后也了解到，如果他还持有B公司的股票，他的收益就会多出1200美元。这两个投资者中哪个会更后悔？

请你先回答上述问题，然后再来看卡尼曼和特沃斯基的发现：高达92%的实验对象认为采取行动（卖掉B公司的股票）的人会比没有采取行动（没有买B公司股票）的人更后悔。

当然，这个结果是违反直觉的，因为两个投资者发现他们现在的处境是一模一样的，都拥有A公司的股票，而且都错失了1200美元的潜在收益。那么，为什么人们推测其中一个投资者会比另一个投资者更后悔呢？在其著作《思考，快与慢》[1]中，卡尼曼解释道："如果不采取行动和采取行动会造成同样的后果，人们就会预期他们将对采取行动产生的结果表现出更强烈的情绪反应（包括后悔）。"他坚持认为，无论输赢，这种不对称性都是一样的，它不但可以用于对后悔的理解，还可以用于对责怪的理解。他也解释了原因所在："关键不在于作为和不作为之间有什么差别，而在于常规选择和偏离常规的选择之间存在着差别。当你做出非常规选择时，很有可能会猜测到这样做的后果，但要是常规选择是与不良后果联系在一起的，那么二者之间的不一致可能就是引发痛苦情绪的根源。"他把在计算机上玩21点扑克游戏用作案例。不管你选择要牌，还是选择弃牌，采取行动都会比不行动更让人后悔。在他看来，对损失的厌恶心理是与后悔联系在一起的："后悔风险的不对称性使人们更偏爱传统的规避风险的选择。"

但是，在此之后，托马斯·吉洛维奇和维多利亚·赫斯特德·梅德维克进行了一系列研究，对上述理论提出了挑战。这些研究认为：虽然卡尼曼和特沃斯基的研究结果很有说服力，但它们与我们平常对后悔的观察并不真的相符，即“当人们被问及生活中最让他们后悔的事情是什么时，似乎他们更关注那些他们没有做到的事情”。套用美国诗人罗伯特·弗罗斯特的话，什么会让我们更后悔：选择的道路还是没有选择的道路？

吉洛维奇和梅德维克的发现很有吸引力，说明了有多少大脑的自动处理过程会影响和调节后悔的感受。他们假设，时间的流逝会影响我们对已经采取的行动和没有采取的行动感到后悔的程度。他们认为，虽然开始他们会对做过的事更感沮丧，但久而久之，没做的事会让他们更后悔。他们进行了一项广泛的调查，调查结果证实了这一观察以及另外一个有趣的观察：对不作为感到后悔的人两倍于对有作为感到后悔的人。由于只有很小一部分的后悔归因于超出个人控制能力的环境因素，研究人员又得出一个结论：后悔体验的核心所在就是个人负有责任的感觉。例如，2007年，你没有留心理财顾问给你的建议，在股市崩溃之前，没有抛售你的股票投资组合，为此你深感后悔；反之，如果你事先没有得到信息，让你感到后悔的就是你因此损失了多少钱，而不会对自己负有责任感到后悔。

吉洛维奇和梅德维克通过实验来确定短期后悔和长期后悔之间的不同。实验中，他们向实验对象提供了下述情节：戴夫和吉姆是两个年轻人，虽然彼此并不认识，但都上了同一所大学。他们都不开心，都考虑着转学到其他名校去。最终，戴夫决定留下，而吉姆转学了。但是两个人对自己的选择都不快乐，戴夫希望自己当时转学就好了，而吉姆则希望自己还在原来的学校。

请你回答实验对象被问到的两个问题：第一，短期内谁更会对自己的选择感到后悔？第二，长期来看谁更会对自己的选择感到后悔？

答案证实了研究人员的假设：76%的人认为吉姆在短期内更后悔，因为他完成了转学的行动；多数人（63%）认为长期来看戴夫更后悔，因为他没有将转学的想法付诸行动。然而，与我们的讨论最贴近的是吉洛维奇和梅德维克为了理解“后悔为何因时而变”而提出的理论框架。他们的许多观察与我们在前面提到的理念相吻合，但值得重温一次，因为它们有助于解释后悔是如何在生活中发挥作用的，以及是如何干扰目标脱离的。

由于人们采取了补偿性的行为来“弥补”他们过去所犯的错误，并且找到了证明行动是合理的“一线希望”，让人遗憾的行为变得不再那么令人痛苦了。人们从错误和失败中得到的教训是这个过程的一部分。同样，你意识到自己找错了结婚对象，这可能会让你提出离婚，但你也可能会想起你求婚时的情景，那时的她多么迷人，从而为自己当初的决定辩护。或者你提出最后一线希望：“如果我不是跟这个人结婚，我就不会拥有这么可爱的子女。”为已经发生的事情重新赋予积极的意义，使其合理化，这就是前文中提到的丹尼尔·吉尔伯特所谓的心理免疫系统。

虽然对不作为重新进行解释可以减轻后悔带来的痛苦，但它既没有效果，也不会持久。首先，令人遗憾的未实施的行动很难被重新诠释，当你回顾的时候，显然你没有做那些事的理由好像并不能站住脚。比如，因为不想与老朋友失去联系，所以你没有去读远方的一所大学；因为她必定会拒绝你，所以你没有跟那个女孩约会；因为不同的政治信仰，所以你没有与大学时的情侣结婚。曾经用来证明不采取行动是有道理的那些关键因素，很多人现在都觉得它们苍白无力，他们的心理就是吉洛维奇和梅德维克所谓的回顾性自信：你本来能够想出一个经常从加利福尼亚州回家探友的办法；你现在想不出她有什么理由那时不跟你约会；你们那时的爱那么强烈，所以你和你的情侣应该可以找到解决办法的。经过一段时间之后，你很有可能再也无法准确理解当时没有采取行动的理由了。

弗朗西斯·斯科特·菲茨杰拉德的小说《了不起的盖茨比》讲得非常清楚，虽然采取行动带来的后悔是有限的，而且会被回顾性粉饰所削弱，但不作为带来的后悔却具有无限性，“可能会怎样”和“要是……就好”这样的念头会像电影镜头一样闪过你的脑海。蔡加尼克效应——心思会停留在未完成的任务上，推动我们去完成——也使得不作为导致的后悔更难消除。

后悔是一种复杂的情绪，之所以复杂是因为它源于比较，即使你的行动并没有带来不良后果，这种比较也有可能让人感到后悔。对它的观察促使特里·康奈利和马塞尔·泽伦伯格提出了他们的决策辩解理论。该理论假设后悔有两种来源：一种与结果的对比评估相关，另一种与自责相关，即因为做出了拙劣的选择而自责。拙劣的选择可能是那些与你自己的行为标准和意向不一致的选择。此处的重点在于，即使没有带来不良后果，你也可能为你的选择而自责并后悔。他们举了一个酒后驾驶的例子：你在聚会上喝了太多的酒，然后开车回家，没有造成任何事故，但事后你仍然对自己的行为感到后悔，因为这种既危险又愚蠢的事情可不像是你干的。决策辩解理论指出，你的作为与你的想法不一致相较二者一致，会引致更大的后悔。这一点意义重大。如果你向来是一个谨慎的人且你做的两个决定都没有好结果，相比你经过惯常的慎重思考做出的决定，你会对临时的那个决定感到更后悔。

人们将后悔视作一种令人厌恶的情绪，据此可以推定人具有想方设法调节它的动力。正如你预料的那样，研究人员托德·麦克尔罗伊和基思·道斯随后发现：行动导向型的人调节情绪的能力更强，因而更善于实现目标脱离，行动导向型的人也不像状态导向型的人那样容易感到后悔。他们还发现，不管是采取行动还是不行动，状态导向型的人都会表现出更多的后悔。这个观察结果并不出人意料，因为状态导向型的人通常在控制消极情绪方面存在困难，对后悔也不例外。相比之下，除了对不行动更感后悔外，行动导向型的人的后悔程度较轻。这一发现强调了不一致的行为容易招致后悔，而一致的行为则不会导致后悔。

如果你已经确认自己是行动导向型或状态导向型人格，你就能够评估出自己控制后悔情绪的能力，以及预测出后悔会如何影响你放弃的能力。

---

[1] 1码=0.9144米。——编者注

后悔是消极情绪还是积极情绪？

大多数心理学文献都假定后悔莫及的心情是消极的，因而要避免，但科琳·萨夫瑞及其同事的立场却是反直觉的。后悔体验是否有利于心理健康？普通人能否认识到这些好处？针对这些问题，他们进行了探究。他们想知道后悔能否引导人们在未来采取能带来理想结果的行为。后悔的感受是否有助于人们用一种积极的方式来理解消极的体验？人们会把后悔视作潜在的助力还是让人厌恶的事情，抑或二者兼具？

他们的第一项研究探讨了个体是否看重后悔的体验，以及从这一体验中他们看到的价值是否与他们从其他消极情绪体验中看到的“希望之光”相一致。研究人员安排实验对象完成一个有关9项消极情绪与4项积极情绪的调查，消极情绪分别是后悔、恼怒、焦急、厌烦、失望、害怕、内疚、妒忌和悲伤，积极情绪分别为快乐、喜爱、自豪和安宁。毫不奇怪，4项积极情绪普遍被人看作讨人喜欢的和有益的，但除此之外，他们也发现即使是消极情绪也具有普遍的积极意义。焦急、厌烦和妒忌是明显的例外，而且妒忌被明确认为是无益的。然而，后悔比恼怒、内疚或悲伤的好处更多，甚至超过了自豪，它可以被看作一种积极的情绪。

萨夫瑞及其同事的第二个研究探讨了后悔的体验是否能够帮助个体理解形势，引导他们追求理想的结果或避免安于现状。另外，研究人员还观察了消极情绪是否会推动个体进行自我反省或产生顿悟，以及消极情绪是否会使个体与他人更加亲近。（他们没有测试消极情绪是否确实会达成这些目标，只测试了人们是否相信他们会达成这些目标。）最后，研究人员想知道：假定个体倾向于以一种积极的心理看待后悔，实验对象是否会认为他们比其他人体验到了更多的后悔情绪？为什么会有人愿意相信自己体验到了更多的后悔情绪？这听起来极其违反直觉，但

正如我们已经看到的那样，人们倾向于认为自己不仅超过一般人，而且比其他人有更多积极的特质。如果他们将后悔视作积极情绪，甚至是给人启迪的经历，那他们对后悔情绪会表现出同样的自我偏爱吗？

研究人员给实验对象发放了一个由一系列陈述句组成的后悔情绪测试表，实验对象得到的指令是对每一个句子表示“同意”或“不同意”，首先是按自己的理解作答，其次是从朋友的角度作答。如下文所示，这些句子本身是有趣的，因此，你也可以测试一下自己对后悔情绪的态度。（这些句子最早是由心理学家巴里·施瓦茨、安德鲁·沃德等人开发出来用于另一项研究的。）

1. 当我做选择时，我很好奇要是我做了其他选择，结果会怎样。

2. 每当我做选择时，我会想方设法获得其他替代性方案的结果的信息。

3. 如果我做了一个决定，而且结果不错，我仍会感觉不满意，因为我发现另外一个选择的结果可能会更好。

4. 当我思考我的生活过得如何时，我常常会评估自己已经放弃了的可能性。

5. 一旦做出决定，我就会义无反顾。

你可以看出它们之间的细微差别，从第1句（很好奇）到第5句（义无反顾）的跨度非常大。如果可以的话，请尝试通过这个清单认清自己的态度。

之后，研究人员要求实验对象重点关注12种消极情绪（后悔、恼怒、焦急、厌烦、失望、反感、害怕、沮丧、内疚、妒忌、悲伤和羞耻），每种情绪逐一对应5种积极作用来做出评定，表述为“有助于……”或“无助于……”。这5种作用是：对某种境遇的理解，避免犯同

样的错误，激起自己在将来做某事的积极性，表达个人的深刻见解，以及改善与他人的关系或增进对他人的理解。

研究人员发现，人们认为后悔兼具这5种作用，这更加具体地证实了第一个研究的发现，即后悔是有积极效果的。（在其他消极情绪中，内疚、羞耻和失望这3种情绪也被评定为对行为具有积极的影响，这一点应该不会让你感到吃惊。）最后，实验对象确实认为他们比朋友体验到了更多的后悔情绪。因此，或许埃迪特·皮亚芙在唱她没有什么可以后悔的时候，她的精神状态并不好。

萨夫瑞和她的同事指出，认为后悔是积极情绪的心理，很可能只是一种应对机制，是丹尼尔·吉尔伯特所谓的心理免疫系统的一部分。尽管如此，还是有必要关注反事实思维，它是后悔的基础。下面我们来看看反事实思维是如何促进或阻碍我们掌握放弃的艺术的。

反事实思维和有效的行动

心理对比是人在现实中遇到阻碍的时候，仍然对理想的未来怀有期待的一种状态。正如我们看到的那样，利用心理对比会促使我们采取行动和促进目标的实现。同样，反事实思维也被认为可以在目标寻求和目标设定中发挥重要的作用。不同之处在于，反事实思维的方法是对以往的活动进行修正，使之成为未来的借鉴。这些想法可能会聚焦于比现实结果更好的替代方案，这叫作上行反事实思维，它催生了后悔的感觉。这种想法也可能会聚焦于比现实结果更差的替代方案，这叫作下行反事实思维，它有助于个体控制心情。

例如，你获得了升职和加薪的提名，但在得知你最终没有获准时大失所望。上行反事实思维会让你感到后悔，但你同时会开始考虑你的做法要有所不同才能得到另外的结果。反过来，这促使你构思新的计划，采取新的行为。新的行为可能会在未来引领你走向成功。另外，你知道你所在部门有两个人会被解雇。如果反事实思维是下行的，你就会对落选一事反复思考，并且意识到情况可能更糟，你有可能就是要被辞退的人中的一个。

卡伊·艾普斯图德和尼尔·勒泽指出，因为反事实思维受未达成目标的激发，让个体专注于要做什么才能达成那个目标（比如“如果我做了事情X，那么事情Y就会发生”），所以，反事实思维在调控行为方面可以提供帮助。反过来，它会导致行为带有指向性，比如“下次我会做事情X，以便让事情Y发生”，并且促使行为发生改变。通过将注意力集中于改变过去的行为，反事实思维为修正未来的行为打开了通道。作为一个被否决的员工，你可能开始意识到你的工作不足以让你的上司觉察到你对部门的贡献，从而将你未来的工作重心转移到高质量地完成工作上，以引起上司的注意。相反，你也可能得出这样的结论：你的失误阻

碍了你的升职，你的关注点就变成了少犯错误。

最理想的情况是，通过事先思考你要采取什么样的行动才能保证目标的达成，反事实思维可以帮助你制定新的策略。为了取得成功，你需要一定的现实主义，即远离自己不切实际的想法。在升职被拒的案例中，如果你的反事实思维只是关注上司的缺点，并且想象着他们集体性的糊涂妨碍了你的升职，那反事实思维就不会催生有成效的行动。当然，并非所有的反事实思维都有成效，紧盯着无法改变的行动不放，很可能会让你陷入死循环，比如，我要是没嫁给他就好了；要是我在20多岁时读牙医学院就好了；要是我的老板不是这个人就好了。与左思右想结合在一起的话，反事实思维可能就不可取了。

后悔对你的人生意味着什么？

后悔情绪对你的生活产生了多大的影响，只有你能回答这个问题。你把后悔情绪看作真实的学习体验的一部分，还是倾向于从不利的事情之中看到其积极的一面呢？你应对后悔的方式对你有利还是不利？它让你聚焦于下次取得成功的方法还是会更愿意想办法逃避？后悔增强了你利用反事实思维来促使你采取行动的能力了吗？

尼尔·勒泽和埃米·萨默维尔都认为后悔情绪有其积极意义，他们对以往的相关研究结果进行了有趣的综合分析，并提交了一份研究论文《最让我们后悔的是什么及其原因》。针对美国人最后悔的事情，他们列出了一个排名表。

如果按照降序排列，排在最前面的6个后悔事项依次分布在以下方面：教育、职业、爱情、养儿育女、自我完善和休闲。（接下来的6个后悔事项分别在理财、家庭、健康、朋友、宗教事务和社区几个方面。）在所有的后悔事项中，教育排在首位让人有点儿吃惊，研究者对此解释称："机会引起了后悔。可以纠正的机会最清晰时，不满意和失望的感觉也最为强烈。"在整个美国，教育机会广泛分布于多个层面，但人们会做出让自己后悔的关于教育的选择，比如没读完高中或没读大学等。从这一观点看，对教育的选择感到后悔名列榜首一点儿也不令人吃惊。当然，这些观察进一步强化了这一概念，即产生后悔情绪的最根本原因在于那些当初没有选择的道路。

考虑一下自己有什么后悔的事情，它们属于哪些领域，以及它们与你追求的目标和想要放弃的目标有什么关系。马塞尔·泽伦伯格和里克·彼得斯将与后悔有关的应对策略进行了分类，个体可以利用这些策略控制和调节后悔的情绪，有些后悔是有益的，其他则未必。看看是否能在

它们中间找到你自己的策略。因为有些后悔情绪似乎会内化成为人的一种特质（我们都会做出某些不利的选择或犯错），首要的策略是磨炼你做决策的能力，以及在进行风险评估时将后悔的可能性作为一个考虑因素的能力。有些控制后悔的策略并不适合你，虽然它们很平常，但它们会让你更加觉得自己的决策是正确的，以至于拖延或回避做决策，或者把自己做决策的责任推卸给别人。（“我的投资顾问真差劲儿，这不是我的错。”）

要把注意力放在替代选择上，不论是扩大或限制你的决策数量，还是确保你能做出相反的决策。同样，你也可以有意识地避免接收对你不打算选的道路的反馈信息，如果你不再与朋友、爱人甚至熟人一起做某些事情，那么继续讨论它们可能不会有什么好处。从这个意义上说，“覆水难收，徒悔无益”是正确的。还记得律师蒂姆的故事吗？他想转换职业，但他却不断地说自己是因为一开始读了法学院才会把职业发展弄糟的。这就是后悔和自责在代他发言，他的心还没有平静下来。罗伯塔的情况也是如此，离婚10年之后，她仍然每天都陷在过去中无法自拔，似乎这样做会让她重来一遍。其实恰好相反，她念念不忘的习惯，阻碍了她用多种方式重塑自己的生活。

如果你容易陷入后悔情绪不能自拔，或许最好的策略就是对它心有预期。承认你正在做出的某些决定可能会在将来让你后悔，并尽可能为控制这些感受提前做好准备。

巧妙放弃的策略

毋庸置疑，因为要想象一个至今还未实现的未来，放弃有时需要自信心的极大提升，也需要有为失败担责的意愿，还需要承受与之相随的负面情绪。因为坚持和保持现状是人类的初始设置，目标脱离会在情感、认知、动机和行为方面“熄火”，使其停止。因此，有必要对我们在本书中建议的某些策略加以回顾。

控制念念不忘

不管是作为还是不作为，对于发生了什么或没有发生什么细细思索，不只是后悔的源泉，也是念念不忘的基础。念念不忘会阻碍行动，因为它会占用你实施新计划所需要的那部分脑力资源，它也会把你束缚在未达成的目标上，阻止你展望新的目标。（没错，这又是蔡加尼克效应在起作用。）正如之前我们建议的那样，你可以为自己安排一个担忧的时间，或者通过将你的想法写下来并变成你的意识来面对它们。你也可以训练自己关注干扰因素。例如，莱斯利通过回想花的形象来控制她的担忧情绪。她关注花的每一个细节，茎、花瓣、雄蕊和雌蕊，直到她能控制自己的思想为止。

安妮特·范兰登博格等人对念念不忘进行了一项研究，他们发现：相比在任务开始前被要求思考与自身相关的问题（“想想你为什么如此打扮”或者“想想你的家人和朋友对你的期望”）的实验对象，被要求思考的内容与自身无关（“想想大提琴的外形轮廓”或者“想想制造汽车的零件”）的实验对象，更容易从没有解决的字谜中脱离出来。

将注意力集中到任务的实施上

将你需要做的事情分解成较小的步骤，或者为自己设定暂时的目标，可能会对你有所帮助。要记住，“难以达成的目标会鼓舞人心”的这种普通人的智慧其实是不正确的。将措施写下来可以让你对自己的策略是否现实做出判断。对一个理想的未来的强烈心理需求为目标设定提供了动力，将未来的生活具体化且形象化会对你产生激励作用。

反复灌输现实主义

你为自己设定的新目标现实吗？你的才能足以让它开花结果吗？要知道，人在本性上是过于乐观的，也倾向于高估自己的技能。因此，尽可能客观地评估你的目标，利用心理对比评估你的能力、目标和策略。如果你陷入反事实思维模式，要确保它们是以现实为基础的。如果你对已经设定的目标能否达成没有把握，就为自己设定一些暂时的截止时间，以便你能监控自己的目标实现的进程。

创造心流体验

通过对你产生了心流体验的事例做出判断，想象达成你的目标会增强你的心流体验，以此来鼓励你自己。向自己提出问题（我会做事情X吗？），而不是平铺直叙地说一句（我会做事情X），你就可以做自己的啦啦队队长了。要记住，放弃一个目标和设定一个新目标都是创新活动所必需的。

获得支持

如果你需要帮助来脱离一个目标、控制自己的思想或情绪，以及寻找新的发展方向，你应当征求别人的建议。单打独斗是没有益处的。如果你因为在个人生活或职业上遭遇挫折而痛苦挣扎，寻求支持是正确的做法。

认识到必须放下手里的“鸭子”

此处借用的是《芝麻街》中的一首歌，如果你成长于20世纪80年代，你肯定会记得这首歌。欧尼正努力地吹奏萨克斯管，向猫头鹰霍特抱怨他听到的怎么只有尖厉刺耳的噪声。事实上，尖叫声来自欧尼抓在手里的橡胶小鸭，这妨碍了欧尼吹萨克斯管。打个比方说，如果要走向未来，我们都应该放下手里的“鸭子”，即过去的习惯、舒适区、未达成的目标或徒劳无果的努力。

掌握放弃的艺术要求你放下手里的“鸭子”。

Mastering the
Art of Quitting

第九章　重置你人生的指南针

当然，现实生活中的指南针是无法重置的，它的指针是固定的，但是我们“内心的指南针”是对认知、动机、行为和自我四者之间互动的一种比喻，这个指南针是可以重置的。我们为自己设定的目标反映出“我们是谁”和“我们想成为什么样的人”。虽然前面的章节已经重点论述了目标脱离的障碍，但目标脱离的过程只有到设定新的目标才算完成。选择新的目标激起了新的动机，反过来又引发了新的行为。重新设定目标以及从放弃中学到的教训，使得我们在心理和行为上更加成熟，我们得以在此过程中重塑自我。我们设定的新目标既反映了当前的自我，又反映了我们期望中的未来的自我。

查尔斯·卡弗和迈克尔·沙伊尔指出，知道何时坚持和何时放弃是一项至关重要的生活技能。他们也补充道：“另外一项重要的技能应该是在需要放弃时能彻底放弃的能力。这两种技能相结合就会产生灵活性，使得人们在付出最大的努力应对变化的环境的同时，认识到棘手的情况，并摆脱困境。”

将你的精力投入新的目标是你要迈出的第一步。

我们的终极目标是寻找生命的意义

人们如何从一条障碍重重的羊肠小道走到一条充满无限可能的阳关大道上去呢？心理学已经多次提出这一问题，并以各种方式进行了回答。内在目标是受源自内心的动机所激励的，而外在目标是外部强加的或受外部认可的目标，比如其他人的佩服之情。内在目标能比外在目标产生更大的幸福感和满足感，这些我们已经有所了解了。与此类似的，接近目标本身即具有积极性，相比回避目标，它更容易让人满足。

人类的本性是目标导向的，心理学家把我们感觉自己有多幸福称为主观幸福感，它在很大的程度上取决于我们的目标的一致性，即目标代表的自我与我们对自我的理解相统一。确切地说这意味着什么呢？罗伯特·埃蒙斯解释说：人类之所以体验不到主观幸福感，只是因为他们正在设定重要的人生目标，并向其进发，这是将我们与其他目标导向型的生物区分开来的举动之一。

此时此刻你是否感到了幸福？这个问题的答案不能只取决于你的目标或你为达成它所取得的进展，还要取决于其他事情。如果达成目标不能让我们幸福，那还有什么能让我们幸福呢？幸福与否取决于我们的目标是否反映了自我。埃蒙斯写道："人远不只是个体目标的集合体。我们所缺失的是一个总体的组织原则，这个原则可以将单独的目标聚在一起，整合成一个紧密结合的架构……创建一个总的人生目标，这就是本体或自我的职责所在。不管是本体、自我还是类似的结构，这个组织原则可以将个体的目标同未来的状态与理想的结果联系在一起。"他总结说，这个原则最终就是"寻找生命的意义。生命的意义产生自个体达成的目标以及对这些目标的整合，而这些目标会被整合成一个更宽泛的自我系统和社会系统"。

我们已经讲过的一些有关放弃的故事清楚地表明：有时寻求一致性以及寻求意义是最重要的，我们每一个人的自我都不是静止不动的，而是一个中间产物。我们讲过环境论者罗伯特的故事，他想做他关心的，且能够带来更大利益的工作。游泳运动员迪尔德丽面临的挑战则是放弃原先作为自我定位的目标，并找到其他可以给她自我定位的领域。

吉尔的故事是一个很好的案例，因为她是一位训练有素的律师，律师的报酬相当可观，在很多人的眼里这是一份令人羡慕的工作。她的不快乐和不满意基于这样一个事实：她的工作没有给她的生命带来意义，与她内心最深处的自我定位也互相冲突。她现在正在做的事情是教书，教书让她感觉自己跟学生们有联系，是一份有意义的工作，这对她来说才是最重要的。当那位艺术家玛丽突破了支撑她20多年的自我定义时，她必须重新定义自己的目标。

美国人中有1%的人不用担心工资，可以奢侈地享受“思考”，动动脑子就能吃香喝辣，但是，寻求一致性和意义的并不只有这部分人。如米哈里·契克森米哈赖所言，几乎任何活动都能让人获得心流体验。基于100多位各领域全职人员的自我报告，契克森米哈赖进行了一项研究，并在他的著作《心流》中引用了该项研究。在接收到传呼机的提示时，这些实验对象要将那一刻他们的总体感受、感觉受到了多大程度的挑战以及正在使用多少技能记录下来。每天他们的传呼机会响8次，而间隔时间并不固定。在研究人员收集到的4800个答复中，有1/3的人确定自己“处于心流状态”。当他们正在集中精力工作的时候，这一比例更大，高达54%的人体验到了心流，当然，工作期间做白日梦、闲聊或留意个人事务的人不在此列。契克森米哈赖注意到，这一比例远高于从事休闲活动时，比如阅读、看电视、邀请朋友到家里或到外面吃饭时，人们体验到的心流的比例（18%）。

不出所料，他还发现管理者和监督者这类级别较高的人处于心流状态的时间比例为64%，相比之下，公司职员的比例为57%，蓝领工人的

比例为47%。虽然差异值得注意，但还不至于一边倒，这一点或许有些不可思议。心流或者说“联结”并不像人们想象的那样难得一见。契克森米哈赖吃惊地发现，从事休闲活动的人中，与职员的16%和管理人员的15%相比，蓝领工人处于心流状态的时间比例为20%。诚如他观察到的那样，据报告，流水线上的工人在工作时心流状态的时间比例（44%）甚至是休闲时（22%）的2倍。

心流源自一致性，即自我与行动或活动的统一。由于我们都用各自的方式定义自我，也就不存在一个通用的策略让我们达到心流状态。对自我的思考和定义与我们在放弃之后如何顺利地重新出发密切相关。

自我表征和心理复原力

某种认知和情感的优劣势让我们中的一些人更好地了解了何时放弃和如何放弃。同样，有些人更善于重新开始、设定和追求新的目标，而不是紧抓着一个判断失误或无法实现的目标不放手。这暗示着此种优势与自我的基本概念及其性质是“简单”还是“复合”有很大的关系。对于某些人来说，有些挫折（比如离婚）会成为决定他们一生的关键转折点，他们再也不能完全从中恢复过来，而对另外一些人来说，遇到的挫折虽然让他们撕心裂肺，但随着时间的流逝，他们还可以找到新的人生之路和经历，原因何在？帕特里夏·林维尔在其文章中指出，我们对自我表征的复杂性不仅直接影响我们应对日常生活的压力的能力，也会直接影响我们在未能达成一个目标或放弃追求一个重要目标时的情绪变化。自我表征的复杂性越高，我们就越能减轻消极情绪及其负面影响；反之，自我表征越简单，我们的情绪就越容易蔓延。顺便说一句，她的文章的副标题是“不要将你所有的鸡蛋放在同一个认知的篮子里”。

根据林维尔的论述，我们的自我表征包括特定的事件或行为，以及对性格、角色、身份类别、生理特征、行为人、偏好、目标、自传体记忆和人际关系的概括，举例说明，这里所说的特定事件或行为可以是“准时从学校接孩子们回家”，或“为一个新的案子忙活了6个小时”；性格可以是害羞、开朗或热心；角色可以是律师、丈夫、父亲或兄弟；身份特征可以是男性、犹太人或自由论者；生理特征可以是健全的、高个或近视眼；行为人可以是玩牌者、水手或爵士乐发烧友；偏好可以是喜欢住在城市里；目标可以是理财成功；自传体记忆可以是在爷爷的农舍度过了夏天；人际关系可以是同事、朋友或支持者。

林维尔假设上述每一领域都与自我评估相连，每个自我表征都会激起积极或消极的情绪。我们可能会对某个领域（比如工作或运动）的自

我感到自豪而对另一个领域（比如社交风度或语言能力）的自我却不会感到骄傲。最重要的是，林维尔设想某些人的自我表征比其他人的复杂性高。自我表征所依赖的领域越少，领域之间联系越多，错误目标或受挫目标对情绪的影响就会越大。反之，当自我表征为数众多而且彼此独立时，个体将会获得更多的情绪缓冲。设想有一个人的自我定义主要局限在取得事业的成功、扮演好养家糊口的角色、拥有奢华的生活和得到别人的称羡。假定人人皆知他的升职被否决或他被解雇，他的失望就会蔓延至他作为丈夫、父亲、朋友和熟人的自我定位当中，他很有可能发现没有哪个领域能让他自我感觉良好，从而无法对抗消极情绪。

反过来，设想某人具有同样的威望，而且拥有一份高薪的工作，但他对自我的定位更加宽泛，比如他拥有亲密关系、他在社区里工作和热爱弹吉他。此人可能遭受同样的挫折，但会在其他领域继续自我感觉良好，而且会非常容易重新设定一个新的目标。

针对作为认知缓冲的自我的复杂性，林维尔开展了另一项研究，她以两个离婚女性作为实验对象，针对我们之前提出的一个问题给出了答案。这个问题是：为什么同样一个挫折，对一个人的影响转瞬即逝，而对另外一个人却是无法承受的大灾难呢？第一位女士的自我表征相对简单，只是妻子和律师。她那即将成为她前夫的丈夫也是律师，他们经常在一起工作，所以她这两方面的自我紧密地交织在一起。林维尔写道："她会产生大量与离婚有关的消极情绪，并不断地进行自我评估，这些会影响她对两个方面的'自我'的思考和感受。"另外一位在经历离婚的女士的自我定位更具复杂性，她是妻子、律师、网球手和朋友。因为她的丈夫不是律师，所以她在职业上的自我定位不会受到消极情绪的负面影响，她的其他方面的角色定位也是如此。她更易闯过离婚这个难关。

不管放弃一个目标是有意为之还是迫不得已，自我定位狭窄会使你在放弃目标之后难以重新树立目标。莱希的情况即是如此，她的丈夫史

蒂文因工作调动去了法国，她也随丈夫同去。她放弃了自己的工作和朋友圈子，但她勇于接受挑战，作为一个移居法国的美国人，她要适应外国的生活，要学会说法语，并且在他们的孩子出生后，还要学会融入当地的文化和社会。之后，史蒂文与一个同事谈起了恋爱，向莱希提出离婚。莱希带着两个孩子返回美国，她在情感上备受折磨。尽管她的任职资格超过了招聘要求，但她在寻找工作时还是屡屡受挫。心灰意冷之下，她咨询了一位心理治疗师。很快情况就明朗了，因为她这些年来她主要的自我定位就是当一个妻子，她的消极想法正在蔓延至她的自我定位的各个方面。因为缺乏自信，加上在谈论自己的技能时流露出的自嘲语气和犹豫不决，那些打算雇用她的人也对她失去了兴趣。几经努力，最终她恢复了良好的自我感觉，开始规划能满足她自己需求和想法的新目标。后来，她创办了自己的咨询公司，向移居国外的美国家庭提供咨询服务。

莱希的经历证明，自我表征是可以通过努力重新定位的，其复杂性也可以增强。这就是不要“将你所有的鸡蛋放在同一个认知的篮子里”的真正含义。如果你在遭遇挫折后伤痕累累，而且对此念念不忘，那就花点儿时间想想你其他的自我定位，将它们确定为临时目标，并为它们感到骄傲，享受它们带来的乐趣。

查尔斯·卡弗和迈克尔·沙伊尔在他们的经典著作《行为的自我调节》中指出：在放弃一个无法达成的目标之后追求一个能够达成的目标，这种能力会推动个体向前迈进。当所谓的“被阻之路”关乎自我的核心价值，或按照林维尔的说法——触及自我表征的核心时，这一点尤为重要。他们指出相对抽象地看待目标是一种优势，即不会纠结于失败目标的具体细节，又可了解其意义。因此，如果有人失去了妻子或丈夫，却很珍视这种亲密关系，那么“相比不太明白更高层次目标本质的人，这些了解自己渴望亲密关系的人，更容易认识到有很多方式可以达此目标”。

复杂性的自我表征和抽象思考目标的能力赋予了个体灵活性，使你继续前进，并通过不同的路径，创造性地追求一个新的目标。如果你在向前迈出一步（重新设定目标）时存在障碍，你可思考赋予你的生活以意义和让你自我感觉良好的那些领域，对你付出的努力加以分析，找出问题所在，而不是仅仅关注已经离你而去的目标。尝试抽象地思考你的目标，以弄清是否还有不同的方法可以达成它。

以那个想在非营利性机构得到工作却受挫的年轻女士为例，很明显，预算的削减使得她找不到可以让她支付房租和账单的工作。最终，她选择在全职工作之外利用周末的时间做义工，体验它的快乐，保持跟他人的联系，而且让自己对目标保持专注。她认为她的志愿服务的精神会为她找到梦想的工作铺平道路。

抽象地理解你的目标也会让你更容易看到临时目标中的机会。你的终极目标可能是在失去一个关系亲密的人后再婚，如果你将精力放在加强你目前暂时建立的人际关系上，它就更容易变成现实。

在你向前进时，任何有助于你在认知和情绪方面变灵活的事情，都会为你提供帮助。但是，被放弃的目标越靠近自我定位的核心，它对情绪的影响就会越激烈。如果你需要的话可以寻求支持，心理复原是这一过程的一部分。

乐观主义和重新确立目标

我们在本书已经谈论过乐观主义，而最常谈论的是过分乐观，它常常促使人们坚持不懈地追求一个无法达成的目标，并让我们忽视去对实现目标所需的技能或机会进行现实的考量。卡斯滕·霍什和迈克尔·沙伊尔给乐观下的定义是，“对在生活的重要方面会有好结果产生的相对稳定而普遍的预期”。一般情况下，乐观是一种认知偏见，当我们需要重新设定目标时，它对我们没有用。尽管如此，霍什和沙伊尔认为乐观是重新确定目标的重要因素。在此研究中，乐观并不是通常意义上的悲观的对立面（在你眼里，水杯是半满的还是半空的？），而是一系列的预期。至于“稳定”，他们的意思是，就像个性一样，乐观在人的一生当中是趋于稳定的。他们用生活定向测验来测量乐观和悲观。该测验只用于研究，而不能用作诊疗工具。你可以用它们进行自我定位。

1. 在不确定的情况下，我通常会预期出现最好的结果。
2. 我很容易就能放松下来。
3. 如果我认为一些事会不如我所愿地发展，事实便会真的如此。
4. 我总是乐观地面对自己的未来。
5. 我很享受与朋友相处。
6. 忙忙碌碌对我来说很重要。
7. 我几乎从不期望事情会如我所愿地发展。
8. 我不容易心烦意乱。
9. 我很少期望好事会落在我头上。
10. 总的来说，我更期望好事发生，而不是坏事临头。

这其实是一个六项测验，因为第2、5、6和8项是干扰项，实际上不参与打分。第1、4和10项的分值如下：“十分同意”得4分，“同意”得3分，“不清楚”得2分，“不同意”得1分，“很不同意”得0分；第3、7和9项是反向评分项，“十分同意”得0分，“同意”得1分，“不清楚”得2分，“不同意”得3分，“很不同意”得4分。将你的得分加总，分数越高，表示你越乐观。

霍什和沙伊尔认为，乐观为我们重新设定目标提供了必要的助力。另外，他们也指出，当目标受阻时，乐观的人会使用更积极的处理方式，找到更多解决方案。请记住，目标脱离既要求我们减少付出（停止追求某一目标的活动），又要求我们不再执着。正如我们已经看到的那样，无法放弃的人最终会陷入困境，从而无法确立新的目标。因此，对达成新目标的机会持乐观态度会加快确立新目标的过程。

应该在乐观与现实之间取得平衡，通过研究达成自我设定目标所需的思维方式。

审慎思维和应用思维

因为本书关注的是如何掌握放弃的艺术，所以我们并没有对什么有助于达成目标进行详细的解释。因为投入新的目标不仅需要我们懂得如何为自己设定正确的目标，还要了解如何达成它们，我们接下来就关注这些问题。彼得·戈尔维策提出了一个非常有影响力的观点——计划是关键因素。他将追求目标的过程划分为4个独立而相关的阶段。第一阶段是决策前阶段。在此阶段，个体要考虑渴望的可行性和适合性。将某些渴望搁置一边，暂不考虑，只专注于那些付出努力就有可能达成的愿望。这个决策前阶段催生了第二阶段——行动前阶段。在这一阶段，个体要开始思考采取什么行动才会使他们离目标更近，主要关注何时、何地、如何行动，以及行动时间有多长。第三阶段是行动阶段。在此阶段，个体要对目标达成的机会做出反应，如果存在着障碍，则要加倍努力。第四阶段叫作行动后阶段。它更像是决策前阶段的评估过程，个体不仅要对自己的行为做出评价，还要对结果做出评估，其中就包括弄清目标是否达到了预期。通过回顾选择和设定目标的最初时刻，个体要重新评估它的可行性和适合性，并通过与其他可能更可行、更适合的目标进行比较，从而预测未来。目标脱离如果发生也会是在行动后阶段。

戈尔维策进一步指出，将这些阶段区分开来的是两种不同的思维方式。审慎思维不同于应用思维，审慎思维应用于决策前阶段和行动后阶段，而应用思维则与行动前阶段和行动阶段相伴相生。审慎思维是开放式思维，因为个体仍然在权衡要追求哪一个目标，这种思维方式会刨根问底，对所有类型的信息来者不拒。相比之下，应用思维是聚集式思维，它是选择性和“封闭式”思维。审慎思维在评估可行性方面更为准确和现实，而应用思维倾向于抱持乐观态度，做出对自己有利的分析，因为它关注的是继续行动。

如果你正在追求确实能达成的正确目标，请全速前进！虽然此时你容易看到应用思维的有效性，但是，与你必须调整你的目标时，审慎思维就成了无价之宝。正如我们在其他地方看到的那样，应用思维会增强控制一切的幻觉。

大量关于这些思维方式的实验，使戈尔维策推论出，无论是在实验室之外，还是在日常生活之中，这些思维方式都有实际应用价值。通过集中注意力，人们确实会将他们的思维引导到审慎或应用的方向上，但要视当时的情况而定。将你的思维方式与正在处理的问题相匹配，是追求目标的一种有效策略。

如果你在为自己设定新的目标方面存在困难，就要想方设法查明挡在你面前的障碍是什么。是你已放弃的目标让你不能专注于探寻新的道路吗？如果答案是肯定的，审慎思维的开放性会帮助你。如果需要，把可能的替代性目标写下来，考虑哪一个是你最希望得到的，然后考虑哪一个是最可行的。下一步何去何从，你要发挥自己的想象力。如果是与放弃相伴而生的失望情绪束缚了你的手脚，那就轮到应用思维发挥作用了。制订计划会增强你对目标的积极投入，这叫作执行意向。

执行意向和行动计划

为了追求一个目标而做出的决定是一种有意识的意向表达（我要做事情X）。追求一个目标的单个决定会引发一连串其他具体的决定。这就是彼得·戈尔维策所谓的“执行意向”，也指在特殊情况出现时的应对方案。执行意向可简单地表达为“如果事情X发生，我就会做事情Y”，基本上，你正在按照你将要采取的特殊行动来重新设定你的目标。这些意向与目标设定和达成之间是如何建立联系的呢？某些行为方式是否可以更有效地促使某人行动起来，而不仅仅让他对着一个目标思来想去呢？这就是戈尔维策及其同事在论文《从权衡到情愿》中讨论的问题。

研究人员让实验对象说出两个无法解决或无法决策的个人问题，其中一个要相对简单，比如“我应当订阅报纸吗？”或“到了假期我应该去滑雪吗？”。另外一个相对复杂，比如“我应该与男朋友分手吗？”、“我是不是要开始写硕士论文了？”或“我应该从父母家搬出去吗？”。研究人员假设所有的实验对象事实上根本不会就这些个人事务做出决定，并将他们分成三个实验组和一个对照组。对第一组的要求是：假定他们要做出一个决定，并想象会产生的积极结果。研究人员要求第二组提出他们可能会达成目标的各种不同方案。研究人员指示第三组要确定一个单一的行动方式。同时，研究人员提出解数学题的要求来分散对照组的注意力，让他们无暇思考个人所处的情境。当研究人员追踪研究了3周之后，他们发现只有接受指令进行思考并专注于特定行动方案的那一组实验对象，真正在向着解决问题的目标前进。

这给人的启示在于：执行意向有助于个体克服拖拖拉拉的毛病，跨越追求目标的其他障碍，并提高个体对可能的行动机会的注意力。戈尔维策坚持认为，形成行动意向可以让你对情境线索保持敏感，而且将行为与已选择的关键情境联系起来会导致行为的“自动自发”。换言之，行

为不是有意识的，它会具有约翰·巴奇描述的、我们在第一章讨论过的“自发性”。虽然在这一案例中，你正在选择你会做出反应的情境线索。

将应用思维和意向或承诺结合起来去思考未来，有助于你从左思右想或三心二意造成的停滞状态中脱身而出。审慎思维和应用思维是极有价值的工具，在你为自己设定目标并付诸行动时，你可以有意识地加以利用。如果需要，审慎思维能够帮助你重新评价你一直以来付出的努力，重新校准或定义你的目标。计划或执行意向可以将你带到寻找问题和解决问题的思路上来，它们是事业成功的引擎。

如果你的目标是解决与他人的冲突或误会，将这种想法变成有意识的意图会帮助你采取相应的行动。例如，你会想“如果他心胸豁达，我就会提出一个关于如何改善关系的建议”，或“如果她说讨厌我的生活方式，我会平静地问她一些细节，不跟她发生冲突”。执行意向会让你关注个人行为中的线索，比如，他或她表达出结束摩擦的意愿了吗？这会使你想出增强这一意愿的做法，从而实现你的目标。

任何领域都可以应用执行意向，它们会使你摆脱对目标的模糊认知（变成一个更友善或更敏感的人），形成一种前瞻性的思维框架（“如果我的配偶要求我办件事，我会毫无怨言地照做”，或“如果我的邻居请我帮忙搞一次庭院旧货出售，我会的”）。执行意向不仅能将抽象的目标（成为一个更有教养的人、塑身或在某一领域变得更专业）转变成行动，而且也能有效地调节自我行为。例如，你收到了一份对自己的工作很复杂的评价报告。该报告称赞了你，但也特别指出了你对于批评反应迟钝的缺点。你不会仅口头上答应未来你的反应会更迅速，相反，你会制订一个行动方案：“如果我受到批评，我会立即问我的上级我应该做什么，并且尽我所能加以弥补。”

最重要的是，执行意向会变成自发性的，且利用“非意识”思维，而这种思维有时会妨碍有意识地设定目标。戈尔维策说道：“通过形成执

行意向，人们可以策略性地从有意识地努力控制自己的行为转变成根据情境线索自动采取行动。”（即“当事情Y发生时，我会做事情X”。）执行意向也会使你不走神、不偏离正轨并加大你对目标的投入。正如戈尔维策、乌特·拜耳和凯瑟琳·莫洛赫所说的那样：“认识到所有这些策略都专注于改变自我，从而使自我执行力变得更强，这是很重要的。”

通往幸福的道路

正如格言所说，通向幸福而不是痛苦的道路是用意向铺就的，至少索尼娅·柳博米尔斯基、肯农·谢尔登和戴维·施卡德的研究是这样表明的。他们指出，影响个体判断自己是否幸福的因素有三个：幸福基准点、人生境遇和意向活动。即使你认为自己是自由的，而且可能已经习惯了这种想法，但其实你并不像自己想的那样自由，你也没有完全“控制”你这辆“车”。尽管如此，下文还是会给我们带来些许的福音。

幸福基准点是你将近一半的潜在幸福感的决定因素。幸福基准点就像个性一样，虽然日月更替，但稳定不变，这在很大程度上是由基因决定的。

接下来是人生境遇，奇怪的是，它只负责你10%的幸福，这些人生境遇既包括积极的事件，也包括消极的事件（快乐而稳定的童年或心灵受到伤害的童年，赢得学术奖或成绩不合格），以及婚姻状况、职业、工作保障、收入、健康和宗教信仰。研究人员注意到，赚更多钱的人的确更加幸福，已婚的人比单身、离婚或丧偶的人更幸福；有宗教信仰的人通常比无宗教信仰的人更幸福，健康的人也自称比病人更幸福。但是，柳博米尔斯基及其共同研究者指出，这些因素加起来总共只占幸福感的8%～15%，“这些相对微弱的联系让人感到吃惊和反常，因为研究幸福的人员最初假定收入和身体健康等因素，会与幸福程度高度相关。”

丹尼尔·吉尔伯特从影响偏差和快速适应新环境的能力这两方面对这一比例做出了解释。（这就是当你获得升迁时，你所预期的狂喜并不能持久的原因。但话又说回来了，你所爱的人给你造成的情感伤痛也不会持续太长时间。）正如柳博米尔斯基及其共同研究者指出的那

样："情况发生积极的变化之后，享乐适应倾向于将人送回幸福基准点。"彩票中奖很可能并不会让你快乐许久。

好消息是，虽然幸福基准点和人生境遇在决定你的幸福感方面起到了60%的作用，但还有整整40%来自主观有意为之的活动，这一块幸福蛋糕你是可以掌控的。正如你想象的那样，意向活动就像一个巨大的摸彩袋，人们做的所有事情都在里面，包括行为性活动（在树林里散步或与老友相聚）、认知性活动（重新解构形势从而感觉更自信）和意志性活动（为实现个人的目标而努力奋斗）。

值得注意的是，意向活动具有长期的影响，它并不像环境变化对幸福的影响那样，后者因为适应性的存在而变得相对短暂。谢尔登和柳博米尔斯基用一系列的实验验证了这一假设：将环境改善对幸福的影响时效与意向活动对幸福的影响时效做一比较。在第一个研究中，他们让实验对象自己选择组别：环境发生积极变化的组或活动发生积极变化的组。研究人员发现，随着时间的流逝，环境改变给人带来的提振作用要小于持续不断的活动所产生的作用。第二个研究用了12周多的时间，他们发现意向活动在一段时间之后会提升幸福感，虽然幸福感并不是递增的，但幸福感的增加会维持在一个水平上。他们的第三个研究衡量了心理幸福感的变化，也发现了同样的模式。

不过，还有一个警告是，如果一开始的环境不能满足个体的基本需求，则环境变化对幸福感的影响会更加持久。换言之，从一个三居室搬到一个更大的房子里不会有持续的快乐，因为你很快就会习惯这个较为宽敞的居住空间。但是，从一个危险的街区搬至让你感觉安全的地方，则会让你快乐很长时间。另外，如何应对你人生境遇的变化也会影响你能否适应变化，以及是否会回到幸福基准点。正如研究人员所述，环境变化可以让你的快乐延续更长的时间，"只不过要达到这种程度，一个人要采取行动让新环境保持'新鲜'，也就是说，欣赏或感激它们，或者充分利用它们给予的积极体验的机会。换句话说，当人从事与其生活相

关的意向活动时，即当人对其所在的环境产生影响时，这才是可行的。”

很多用于判断要不要放弃的观念也可以应用于选择新目标和追求幸福的活动中，这一点儿也不奇怪。首先，柳博米尔斯基及其共同研究者认为，个体和活动之间良好的匹配非常重要。其次，他们强调了开始行动后坚持努力的重要性。如果该活动是发自内心的，或让你处于“心流”状态的，你就会更容易坚持下去。

底线在于，虽然我们可能不擅长弄清楚现在或将来让我们幸福的是什么，也没有一个长期稳定的快乐基准点，且容易忽视那些让我们更幸福的环境变化，但是，回旋的余地仍然很大。

享用属于你的幸福

我们在本章介绍过的研究表明了有意识行为的效力以及它是如何帮助你“驾驶”你这辆“车”的。这些理论性的概念可以全部转化成动机性行为，从而帮助你选择那些具有一致性的、令人满意的和能够达成的目标。你可以使用这些认知策略（思维方式和执行意向）为新的目标努力。同样，对幸福的研究指出，虽然你对有些方面的幸福无能为力，但你还是能对足够多的方面的幸福发挥主观能动性。你认为能让你幸福的事物（比如决定知足常乐）会转化成意向活动。有意识的思考和意向活动会培养你的自我感觉，并让你感到充满力量。同样，你家的私人车道上停着的奔驰汽车，或者你的衣橱里装满古驰品牌的服饰，不会让你的幸福感维持许久，而你如何看待它们——你为了支付这些账单而做的工作，以及工作让你感觉如何——却可能做到这一点。

在脱离目标之后重新设置你的指南针是需要信心和勇气的，这一过程也充满了可能性。在这一转变过程中显现出来的自我将不同于过程开始时的那个自我。你从本书中学到的东西使你得以在该舍弃时舍弃，不管文化如何影响你或旁观者说什么，你都可以在需要时挥手告别，而且你可以有意识地、体面地和聪明地做到这一切，这正是我们所希望的。我们还希望在放弃之后不知接下来怎么做的那段时间里，你仍会感到自信。最终，你会享有属于你自己的那份幸福。

后记

放弃的智慧

写这本书给我们带来了很多乐趣，其中一个就是倾听不同年代的人们讲述他们从坚持不懈的努力中得到的经验与教训。婴儿潮一代听着父母或祖父母坚持的故事长大成人，他们的父辈和祖父辈经历了大萧条和第二次世界大战。坚持不懈的信念与英雄主义密切相关，并反映在书籍、电影和学校的课程之中。然而，这一代人对沉没成本观念的排斥使得越南战争久拖不决，从而改变了人们对坚持的看法。在那种情况下，坚持不懈被视为保守主义，缺乏现实性，而且沉溺于注定要失败的事业。许多年轻人“抛弃”了他们父母的文化信念，至少在一段时间内很多人是这样做的，他们做到了如蒂莫西·利里所说的“激发热情，内向探索，脱离体制”。

婴儿潮一代人的孩子现在正值中年或青年，在改变儿时的想法方面，他们的灵活性好像更大。虽然如此，这些年轻人也说：他们的父母没有将坚持奉为一种优点，却常常使之模式化。

本书所用的测试表并不是科学的测试表，而是用来征集“放弃”故事的一种工具，它们揭示出：对于承认自己已经放弃了某件重要的事情，大多数人的内心仍然矛盾重重，即使放弃是正确的选择。在我们的文化观念中，放弃者都是一事无成、缺乏坚持下去的力量的人，这一观念的影响仍然很深。婴儿潮一代的父母倾向于不让他们的孩子放弃任何他们正在做的事情，如果你想要得到一支萨克斯管，你就要坚持练习它。一方面，婴儿潮一代人显然正在努力闯过险滩，教会孩子努力和坚持的价值；另一方面，他们也给了孩子探索的自由，并能在有迹象表明该活动并不十分适合孩子时，允许孩子放弃。

一位母亲说道："我很难理解你的孩子为什么想放弃，害怕失败通常不是放弃的一个好借口。如果一项活动正在进行中，我决不会让我的孩子放弃它。但我也明白，逼迫一个孩子坚持做他厌恶的事情，他终将一无所获。"另一位母亲则持相反的观点，她写道，把你已经开始的事情做完，从中你会学到一些东西。她还认为，当你真正希望做的事情是放弃时，生活中却到处都是要求你坚持不懈的情境。这是千真万确的。

对大多数父母来说，放弃一项团体运动是最为棘手的问题，因为这需要在个人期望和对他人的承诺之间取得平衡。一位33岁的父亲回想起他的决定，尽管已经花钱购买了全套昂贵的运动装备，他还是允许自己的儿子退出冰球队："我拿不准这个决定对不对，因为这项运动对我不重要。如果它是高尔夫球——我已经从事了一辈子的运动——我会不会有不同的反应呢？我不知道。"

蔡美儿的著作《虎妈战歌》[1] 反映了某种父母的愿景，这些父母相信严格管教和坚持不懈会使自己的孩子取得最大的成就。不管是这本书的广为流行，还是这种理念激起的轩然大波，都清楚地表明，大多数人仍然无法确定放弃是否应该在他们的议事日程上占有一席之地。

本书无意促使放弃成为唯一的答案。如果放弃没有伴随着新目标的确立，那它就不是答案。在一个崇拜名人的文化中，人们关注外在目标，这主要表现在名利上。或许我们作为一个人、父母和导师的职责就是较少关注坚持的价值，转而更多地关注我们自己设定的目标的性质，并以此来鼓励其他人。

我们知道坚持对于人类而言是天性，我们需要学会的是分辨，知道哪些目标值得付出努力，可以给我们带来快乐与满足感。技术不断塑造着儿童和青少年的自我定义，在他们眼里，自我价值意味着受欢迎和被人注意，并且要以推特上的跟帖者数量、私信数和脸谱网上好友的数量多少来判断。在这种情况下，似乎关注内在目标和与自我一致的目标而

不是外在目标，比以往任何时候都重要。在一个让人分心的事情无处不在的世界，鼓励孩子们关注反映自我的目标并支持他们付出相应的努力，应当是为人父母者优先考虑的事情。在一个要求立竿见影的文化中，人们常常更看重结果而不是方法。为人父母者需要教导孩子们，让他们知道追寻目标本身就是一次宝贵的旅行，最重要的恰恰不是结果（成就）。

尽管受到了文化的贬抑，但不可避免的是，放弃成了生命的一部分。在某些时期它相对容易做到，而在另外一些时期它却难以做到。控制我们的思想、感受和行动是巧妙式放弃和生活幸福的核心所在。

不管是我们自己的决定，还是别人的决定，有意识且审慎地放弃，让我们得以从不同的视角来看待这些决定。有一位30岁的年轻人，他曾经两次退学，最后成了大学教师，他这样形容自己的经历："这改变了我对放弃的看法。虽然听人们描述他们放弃的决定会让我沮丧，现在我还是试图从中听到人们在努力做出的积极的改变，虽然他们还不知道如何表达它，但他们正在为之努力。"

但愿如此。

---

[1] 《哈佛幸福课》由中信出版社于2011年出版。——编者注

致谢

本书参阅了大量相关资料，如果没有心理学家、经济学家和其他社会科学家的著作，本书不会存在。这些专家探究了为什么人们会做某些事情，并在思考过程、自动化和无意识、自我调节与目标设定等方面获得了新的发现。对大脑运行的新发现给人以启迪，使人兴奋。这些专家对于他人如何使用或表达这些概念不用承担责任，但没有他们以及他们创造的研究成果，本书可能只不过就是一些有趣的概念与华而不实的想法的集合，得不到支持，只能在虚幻世界里看到它的身影。

我对本研究充满动力，这是一次知识的发现之旅，有时令人兴奋，有时又使人狼狈。我仍然习惯地认为意识的概念就是幻想。

非常感谢伊丽莎白·卡普兰的不放弃，她是我的代理人，也多谢丹·安布罗西奥的热诚，他通读了本书。感谢卡洛琳·索布查克听我哀叹再也看不到红蓝铅笔修改的稿子了，感谢她如此耐心。

朋友和陌生人都积极给我发来电子邮件，谈论他们的放弃、失败、后悔以及重塑自我的快乐。按照字母的顺序，下面要感谢杰奎琳·弗里曼、莱斯莉·加里斯托、雷·希利、埃德·米根思、帕蒂·皮彻、克劳迪雅·卡拉拜克·萨金特和洛里·斯坦。也感谢所有分享了他们的故事，却不愿意透露自己姓名的人；你们知道书中说的是谁，对你们的帮助我心存感谢。特别感谢卡瑞尔·麦克布赖德，我们几乎每天早晨都会互通电子邮件。

至于家人方面，非常感谢亚历山德拉·伊斯雷尔和克雷格·韦瑟利，他们与一位生活上心不在焉的作家和成堆的文章生活在一起。对克雷格理应提出格外的表扬，因为他最近掌握了数据库的搜索技术，当我从互

联网上找不到需要的学术论文时，他总能搜索到。

——佩格·斯特里普

首先，我很感谢多年来与我一起研究的个人和团队。他们寻找道路和追逐梦想的勇气和坚韧，帮助我认识到将放弃作为一种艺术的价值。

在专业上，我与乔治·温伯格博士、路易斯·奥纳特博士和拉里·爱泼斯坦博士组成了团队，他们都是心理学和心理分析学的博士，虽然各有特点，却培养出了一大批治疗专家，而且这些人已经从他们独特的才能中受益匪浅。他们每个人都是了不起的老师，帮助我成为一个技术熟练的心理分析师，成为感受并欣赏人们的精神追求的人。

最后，我要感谢迪克·博尔斯，他是《你的降落伞是什么颜色？》的作者，跟他的共同研究促使我将职业的改变看成是一种精神世界的追求，因为他认为职业类似于某种形式的宗教信仰。在让人们转变观念，将他们的未来设想成一个发现的过程的方面，没有人比迪克的贡献更大。

——艾伦·伯恩斯坦